

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
им. Ф.М. ДОСТОЕВСКОГО

# **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА**

**Материалы Международной заочной  
научно-практической конференции**

(Омск, октябрь 2012 г.)

Омск



2012

УДК 301.153  
ББК 60я43  
А437

*Рекомендовано к изданию  
редакционно-издательским советом ОмГУ*

Научный редактор – д-р социол. наук *О.М. Рой*

*Оргкомитет конференции:*

*В.И. Струнин*, д-р физ.-мат. наук, профессор, председатель,

*Л.Н. Иванова*, канд. экон. наук, доцент, зам. председателя,

*О.М. Рой*, д-р социол. наук, профессор, зам. председателя,

*А.М. Киселева*, д-р социол. наук, доцент, секретарь,

*Н. Вуняк*, доктор, PhD, декан экономического факультета г. Суботица  
университета г. Нови Сад (Сербия),

*Е.А. Капогузов*, канд. экон. наук, доцент, *А.Е. Миллер*, д-р экон. наук, профессор,

*В.С. Половинко*, д-р экон. наук, профессор, *А.М. Попович*, д-р экон. наук, профессор,

*Р.Г. Смелик*, д-р экон. наук, профессор, *С.Н. Апенько*, д-р экон. наук, профессор,

*И.Д. Тургель*, д-р экон. наук, профессор, *И.Б. Бритвина*, д-р социол. наук, профессор,

*А.Г. Бреусова*, канд. экон. наук, доцент

**А437** **Актуальные проблемы общественного сектора:** матер. Междунар. заочной науч.-практ. конф. (Омск, октябрь 2012 г.) / [науч. ред. О. М. Рой]. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2012. – 556 с.

**ISBN 978-5-7779-1491-0**

Представлены доклады и статьи участников международной заочной научно-практической конференции «Актуальные проблемы общественного сектора» – учёных и практиков разных стран, профессоров и аспирантов, студентов и магистрантов ведущих российских вузов. Организаторами конференции выступили Министерство образования Омской области, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, экономический факультет г. Суботица университета г. Нови Сад (Сербия), Инновационный евразийский университет, Институт государственного управления и предпринимательства Уральского федерального университета им. первого президента России Б.Н. Ельцина, Пермский филиал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Уральский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Международная академия бизнеса (г. Алматы).

Материалы адресованы всем тем, кому интересны вопросы оценки и функционирования общественного сектора экономики, могут быть использованы как в научной, так и в учебной работе.

**УДК 301.153**  
**ББК 60я43**

ISBN 978-5-7779-1491-0

© Оформление. ФГБОУ ВПО «ОмГУ  
им. Ф.М. Достоевского», 2012

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	9
----------------	---

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

<i>Барабаш Е.С.</i> Проблемы реализации межмуниципального взаимодействия соседних государств .....	11
<i>Бреусова А.Г.</i> Проблемы развития Сибири.....	19
<i>Васильева Е.И., Зерчанинова Т.Е.</i> Современные технологии развития профессиональной компетентности государственных служащих субъекта РФ .....	26
<i>Гокова О.В.</i> Проблемы регионального демографического развития (на примере Омской области).....	34
<i>Гриценко Г.М., Межсина М.В.</i> Факторы устойчивости агросоциальной системы муниципального района .....	41
<i>Зерчанинова Т.Е., Бармин А.А.</i> Государственная стратегия развития уголовно-исполнительной системы РФ и проблемы ее реализации .....	46
<i>Кирсанов С.А.</i> Анализ реализации постановления правительства РФ №731 по раскрытию информации в сфере управления МКД (на примере УК Санкт-Петербурга) .....	54
<i>Киселева А.М.</i> Регулирующее поведение местных сообществ в муниципальной системе .....	61
<i>Кобыляцкий Н.Г.</i> Ситуация у дверей, или Управление как социологический феномен .....	66
<i>Михалев О.В.</i> Рейтинг конкурентоспособности регионов на рынке банковских услуг .....	74
<i>Пономарев М.А.</i> Повышение эффективности управления государственными закупками.....	80
<i>Шестаков В.А.</i> О соотношении понятий «демократия» и «местное самоуправление» .....	86
<i>Шкляр Ю.С.</i> Межрегиональные различия в доходах населения регионов Дальневосточного федерального округа .....	92

<i>Юдина М.А.</i> Проблемы совершенствования методического инструментария оценки неравномерности социально-экономического развития территорий.....	97
--	----

## **МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

<i>Зайцев В.В.</i> Управление коммерческой недвижимостью как способ повышения доходности объектов.....	105
<i>Городецкая О.А.</i> Сущность и содержание коммуникации как социальной системы.....	113
<i>Катунина И.В., Романова Т.А.</i> Проект управления изменениями в организации: содержание и структура.....	123
<i>Кужева С.Н.</i> Развитие научного потенциала Омской области.....	131
<i>Нургазин Е.О.</i> Управление экономической прибылью в цепочке создания стоимости для принятия эффективных управленческих решений в рознично-продуктовых предпринимательских сетях.....	139
<i>Попович А.М., Мельников А.В.</i> Бизнес-процессы региона.....	147
<i>Рахешева А.Б.</i> Концепция научного менеджмента.....	154
<i>Руденко И.В., Аникин Д.В.</i> Организация процесса закупок в аптеке.....	161
<i>Семечкин М.С.</i> Внутренний маркетинг в организациях кинопоказа (на примере КЦ «Атриум-кино», г. Омск).....	168

## **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО И КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

<i>Амеличкина Л.В.</i> Анализ кредитного риска в коммерческих банках.....	174
<i>Балакина Р.Т.</i> Направление повышения роли банков в формировании организованных сбережений населения.....	179
<i>Горловская И.Г., Мизя М.С.</i> Проблемы в управлении инвестициями промышленного предприятия.....	186

<b>Карпунина А.В.</b> Фандрейзинг как инструмент взаимодействия корпоративного и общественного секторов экономики.....	191
<b>Лисина Ю.А.</b> Применение стратегии дифференцированного ценообразования в лизинге.....	196
<b>Крутьень С.А., Меньшенина А.В.</b> Контроллинг инвестиционных проектов.....	202
<b>Медведева М.А.</b> Анализ цен на рынке жилой недвижимости.....	209
<b>Миллер А.А.</b> Причины развития предпринимательских отношений на рынке ценных бумаг.....	213
<b>Огорелкова Н.В.</b> Ипотечные облигации в дореволюционной России.....	217
<b>Швецова Г.А.</b> Оценка эффективности кредитного продукта.....	223
<b>Шелковникова Д.А., Сысо Т.Н.</b> Применение методов маржинального анализа в управлении прибылью коммерческого предприятия.....	227

## ОБЩЕСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА

<b>Бородина А.А.</b> Эффективность заработной платы как фактор трудовой мотивации.....	233
<b>Елкина В.Н.</b> Место и роль консолидации бизнес-сообщества в социально-экономическом развитии территории.....	239
<b>Капогузов Е.А.</b> К вопросу о теоретической реконструкции институциональной структуры производства государственных услуг.....	246
<b>Мухаровский Н.В.</b> Методологические аспекты изучения дисциплины «Экономика общественного сектора».....	253
<b>Рой О.М., Баулина А.Ю.</b> Прогнозирование динамики развития общественного сектора России на среднесрочную перспективу.....	258
<b>Симонов А.А.</b> Взятничество как социальный институт.....	269
<b>Чепурнов И.В.</b> Анализ эффективности некоммерческого предприятия.....	278

<b>Чупин Р.И.</b> Государственное воздействие на качество продуктов питания (институциональный аспект) .....	287
--	-----

### **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

<b>Гурьян Л.В.</b> Процессно-компетентностная модель непрерывного профессионального развития субъекта труда.....	295
<b>Дарган А.А.</b> Интеграция как «включенность» человека с инвалидностью в общество.....	302
<b>Жумакаева Б.Д.</b> Толерантное общество как социокультурные основания человеческого капитала .....	310
<b>Осколков В.С.</b> Человеческое развитие и человеческий капитал – общее и различное в оценке .....	315
<b>Черняк Ж.А.</b> Человеческий капитал как фактор экономического развития .....	321
<b>Шавровская М.Н.</b> Менеджер по персоналу как субъект управленческого консультирования по организационной диагностике и развитию.....	328
<b>Шутина О.В., Юдин А.Н.</b> Современные методы адаптации персонала .....	332

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ**

<b>Апенько С.Н.</b> Формирование компетенций менеджеров проектов в инновационной политике предприятий Омска .....	339
<b>Быкова Р.Г.</b> Использование дистанционных бизнес-процессов в деятельности предпринимательских структур как фактор инновационного развития .....	351
<b>Желновач М.В.</b> К проблеме профессионального выгорания педагогов высшей школы .....	359
<b>Иванов И.Я.</b> Кадровые риски и возможности при реализации инновационной стратегии диверсификации предприятия .....	364
<b>Леонов С.Н.</b> Инновационный потенциал Дальнего Востока России.....	371

<b>Лопатин Д.Н.</b> К вопросу о месте управления взаимоотношениями с клиентами в развитии инновационного потенциала России.....	378
<b>Лукьянова А.А.</b> Управление знаниями в системе формирования инновационного потенциала промышленных предприятий России .....	383
<b>Морозова Н.А.</b> Роль коммуникаций в инновационном процессе.....	391
<b>Федяев М.В.</b> Основные принципы инновационного развития инвестиционно-строительных компаний на основе диверсификации .....	399
<b>Хасанова А.А.</b> Функционирование инновационной системы страны: роль государства.....	407

## **НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ**

<b>Айтхожина Г.С.</b> К вопросу организации выездных налоговых проверок в России: субъекты планирования и их полномочия .....	415
<b>Богославец Т.Н.</b> Справедливость налогообложения и налоговая культура.....	423
<b>Ендальцев В.А., Лебедева Л.Н.</b> Совершенствование самообложения в муниципальных образованиях Российской Федерации .....	431
<b>Миллер А.Е.</b> Влияние принципов налогообложения на построение налоговой системы .....	438
<b>Миллер Н.В.</b> Исследование причин и способов уклонения от уплаты налогов.....	444
<b>Мосейкин В.В.</b> Анализ возможности использования среднероссийских показателей налоговой нагрузки для отдельных видов деятельности в целях планирования выездных налоговых проверок.....	451
<b>Родина Л.А.</b> Перспективная модернизация налоговой политики России .....	457

## ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМ УЧЕТА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

<b>Глазкова О.Н.</b> Подходы к анализу экономического потенциала предприятия в рамках вступления России в ВТО.....	466
<b>Князева О.В.</b> Методологические аспекты формирования финансовых результатов предприятия в современных условиях .....	471
<b>Корнева Г.А.</b> Положительные и отрицательные стороны использования услуг коллекторских агентств с целью погашения просроченной дебиторской задолженности .....	478
<b>Кривошея В.С.</b> Методологическое обеспечение формирования системы налогового интегрированного учёта и контроля в управлении налоговыми обязательствами организации.....	485
<b>Крюкова О.В.</b> Дебиторская задолженность как основной фактор влияния на риск неплатежей .....	492
<b>Кукушкина Е.А.</b> Актуальные проблемы управления закупками основных фондов в системе здравоохранения РФ на момент вступления России в ВТО .....	499
<b>Свердлина Е.Б., Ларионова С.К.</b> Совершенствование методики маркетингового анализа .....	506
<b>Фролова Е.А.</b> Бюджетирование как инструмент эффективного финансового планирования .....	511
<b>Фурманова О.В.</b> Особенности экономического учета на предприятиях строительной отрасли .....	516
<b>Шаброва О.В.</b> Проблемы экономического анализа кредитоспособности заемщиков в современных условиях .....	523
<b>Annotations</b> .....	528
<b>Наши авторы</b> .....	549



## **ВВЕДЕНИЕ**

Опыт преодоления последствий мирового финансового кризиса 2008–2010 года наглядно показал опасность недооценки государственного регулирования социально-экономических процессов. Современное государство сегодня выступает важнейшим фактором макроэкономической стабилизации, инструментом преодоления диспропорций развития рынков товаров и услуг, гарантом социальной поддержки отдельных категорий гражданского населения. В связи с этим возникают серьёзные теоретические и практические проблемы оценки возможностей государства в решении стоящих перед обществом задач, определения границ вмешательства административных органов различных территориальных уровней, измерения ёмкости сектора экономических транзакций, контролируемых публичными органами власти. Особенно актуальными эти проблемы представляются для России, в которой за первые годы постсоветского периода произошло беспрецедентное сокращение перечня социальных обязательств государства, вызванное передачей значительного объёма государственного имущества в частные руки в ходе инициированной властью приватизационной кампании. Вступление России в этап полномасштабных рыночных преобразований заметно обострило социальные проблемы страны, что заставило её руководство приступить к формированию новой модели государства, существенно сократившего часть своих обязательств и избравшего для себя новый набор национальных приоритетов.

Центральным понятием представленного сборника выступает категория «общественного сектора экономики», методологические основы исследования которого были заложены ведущими зарубежными экономистами Дж. М. Кейнсом, Дж. Стиглицем, Дж. Гэлбрейтом, Дж. Стиглером, Э. Остром и др. Однако, степень изученности этого феномена в настоящее время следует оценить как явно недостаточную. Особенно актуальной эта проблема представляется в условиях повышения роли государства как экономического контрагента на современных рынках. Возрастание роли государства сопровождается расширением перечня форм и методов, применяемых им в области преодоления разного рода рыночных «ловушек».

В представленном сборнике научных трудов общественный сектор экономики рассматривается с различных позиций. С одной

стороны, рассматриваются теоретические и методологические вопросы его исследования, тогда как с другой, – технологические и практические аспекты его функционирования в современной экономике. Авторами этого сборника стали учёные и практики из различных государств и регионов России, интересующиеся вопросами выработки современным государством эффективной стратегии управления экономикой, оптимизации взаимодействия органов власти и бизнеса. Надеемся, что представленные в сборнике материалы будут востребованы научной общественностью и станут важным вкладом в развитии отечественной экономической науки.

# АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

---

---

УДК 332.146(571.6)

## **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖМУНИЦИПАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОСЕДНИХ ГОСУДАРСТВ**

**Е.С. Барабаш**

*Хабаровская государственная академия экономики и права*

В современных условиях резко возрастает значимость совместного определения целенаправленной политики развития соседних муниципальных образований (МО), как в Российской Федерации, так и в зарубежных странах.

В России до настоящего времени не сложилось общепринятого определения понятия «межмуниципальное взаимодействие». В научной литературе, нормативных актах и в хозяйственной практике широко используются термины «межмуниципальная кооперация» [2], «межмуниципальная интеграция», «межмуниципальное сотрудничество» [7].

На наш взгляд, межмуниципальное взаимодействие (ММВ) представляет целенаправленную, институционально оформленную систему согласованных действий органов местного самоуправления, охватывающую два и более муниципалитета, направленную на эффективное решение вопросов местного значения и на согласованное представительство интересов муниципальных образований на всех уровнях государственной власти с целью социально-экономического развития территории.

Попытки формировать объединенную политику для соседних муниципальных образований осуществляются достаточно давно, и зарубежные страны накопили здесь интересный опыт.

В зарубежной практике в основном действуют договорные, контрактные механизмы, которые позволяют формировать партнерские отношения и синхронизировать местную политику в разных направлениях: обеспечение населения определенными услугами, развитие инфраструктурных проектов, дорожное строительство, земельные отношения, социальные программы и многое другое.

Основные формы ММВ представлены в табл.

### **Формы межмуниципального взаимодействия в зарубежных странах**

<i>Формы ММВ</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Сфера деятельности</i>	<i>Страна</i>
Совместные администрации	Объединенные органы управления, управляемые советом директоров из представителей МО. Персонал нанимается в одном из МО. Совет директоров отвечает за исполнение бюджета и общее управление	Контроль за пищевыми продуктами, реализация мер по созданию рабочих мест для молодежи, создание отстойников для сбора химических отходов, свалок, организация общественного транспорта, содержание душевнобольных, создание домов престарелых и т.п.	Дания, ФРГ
Межмуниципальные советы	Самостоятельные финансовые и административные органы	Сотрудничество муниципалитетов по вопросам создания сети больниц и санаториев, электро- и водоснабжения, профессионального образования, защиты детей, оказания помощи инвалидам	Финляндия
Сообщества (коммун, агломераций, городских сообществ)	Степень фискальной самостоятельности сообществ повышается от сообществ коммун к городским сообществам. Последние предусматривают наиболее тесную межмуниципальную интеграцию и наибольшую степень участия государства в стимулировании сотрудничества	Создаются с целью согласования интересов МО в области экономического и территориального развития для повышения эффективности реализации проектов, связанных с жилищным и транспортным строительством, управлением службами общего значения и т.п.	Франция, Австрия, Испания, Республика Словения

Продолжение табл.

<i>Формы ММВ</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Сфера деятельности</i>	<i>Страна</i>
Соглашения о передаче полномочий от МО к МО	Передача полномочий с финансированием при взаимодействии крупного города с развитой инфраструктурой и небольшого МО, расположенного вблизи города	Сферы муниципальной деятельности не ограничены	ФРГ
Центры, институты, бюро, общества, научно-исследовательские институты	Некоммерческие организации. Финансовое обеспечение осуществляется за счет средств софинансирования муниципалитетами—членами кооперации, а также за счет грантовых средств государства и отдельных коммерческих проектов	Развитие компьютерных систем в МО; подготовка сотрудников местных органов власти; осуществление специальных исследований в сфере управленческого менеджмента; опытно-конструкторские работы с перспективой использования их результатов в общественном секторе; функций межбиблиотечного коллектора для муниципальных библиотек и т.п.	Дания
Чикагское метрополитенское агентство по планированию	Коллегиальный межмуниципальный орган, решения агентства носят рекомендательный характер, для реализации они должны пройти через законодательные органы штата, округа и муниципалитета	Координация планирования территориального развития муниципалитетов Чикагского метрополитенского ареала	США
Кредитная ассоциация местных властей	Некоммерческая организация (НКО) для стимулирования муниципалитетов к реализации инвестиционных проектов. Средства аккумулируются из взносов муниципалитетов—участников и государственных субсидий	Ассоциация предоставляет кредиты МО и межмуниципальным организациям для строительства установок центрального отопления, электростанций, заводов по сжиганию отходов, социального жилья для пенсионеров, лечебниц, центров дневного пребывания для пенсионеров и инвалидов	Дания
Кооперативное общество	Объединение муниципалитетов или их органов в форме НКО не с целью получе-	Сферы не ограничены	Дания

Продолжение табл.

Формы ММВ	Характеристика	Сфера деятельности	Страна
	нии прибыли, а для объединения усилий по реализации совместных задач. Право голоса в них не зависит от внесенного капитала. Ответственность членов определяется уставом общества		
Региональное агентство развития	Межмуниципальный управляющий орган в форме НКО. Решения, принимаемые объединенными органами, обязательны для всех членов объединения	Ориентировано на решение узкого, проектно-ориентированного круга задач, но в то же время наделено правом поиска инвестиционных проектов, налаживания контактов с бизнес-сообществом	Штутгарт (ФРГ)
Акционерное общество (АО)	Открытые АО. МО не несут ответственности по долгам АО, но представители МО-участников входят в управляющие органы АО	В области противопожарной безопасности отряды пожарной команды, спасательные бригады, предприятия по установке центрального отопления, строительству местной электростанции, межмуниципальных очистных сооружений	Дания
Товарищество	Закрытая форма партнерства МО. Капитал складывается из взносов участников и взятых товариществом кредитов. МО несут полную и прямую субсидиарную ответственность по долгам товарищества	Межмуниципальные учреждения культуры (Межмуниципальный музей). Руководство музеем осуществляет исполнительный комитет (по 1 представителю от каждого МО и по 1 представителю от общестственности – исторических ассоциаций этих МО). Финансовое обеспечение – как за счет предпринимательской деятельности, так и за счет субсидий от МО-участников	Дания
Компания с ограниченной ответственностью (КОО),	КОО и ООО – коммерческие предприятия закрытого типа с совместной долевой собственностью, уставной капитал которых формируется из взносов муниципалитетов-участников	- Страховая пенсионная компания с ограниченной ответственностью для местных органов самоуправления (пенсионное страхование сотрудников местных и региональных органов)	Болгария, Дания

## Окончание табл.

Формы ММВ	Характеристика	Сфера деятельности	Страна
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	КОО – акции могут свободно продаваться, но КОО имеет фиксированный уставной капитал (не ниже установленной нормы), в этом есть некая гарантия для муниципалитетов – участников от коммерческих рисков ООО – ограниченный состав участников	– КОО по снабжению природным газом и координации существующих в стране газовых компаний – Страховая компания местных органов самоуправления – все виды страхования от убытков для МО (страхование зданий, автомобилей, гражданской ответственности, домовладений, пособий и т. п.) – Межмуниципальное ООО по вывозу и утилизации твердых бытовых отходов	
Покупка услуг одним МО у другого	Цены на эти услуги устанавливаются в рамках переговоров и заключенного соглашения о межмуниципальном взаимодействии	Покупка услуг социальных учреждений, но могут приобретаться услуги и из других сфер, при условии, что для их предоставления не была создана межмуниципальная служба (услуги кризисного центра для жертв домашнего насилия)	Дания

Источники: [1; 3–6].

Как видно из данных табл., в государствах Европы и США правовой статус межмуниципального объединения, как субъекта публичного права, регламентирован достаточно подробно, а его деятельность контролируется с двух сторон: государством и местным сообществом. Отметим, что несмотря на то, что формы хозяйствующих субъектов в зарубежных странах в целом сходны с российскими, возможности участия в них МО значительно шире.

Развернувшиеся в настоящее время процессы глобализации, поставили на повестку дня вопрос о совместном решении многих возникающих на местах социально-экономических проблем не просто различных муниципальных образований одной страны, а межмуниципальных образований стран-соседей. Эти подходы базируются на принципах взаимодействия, сотрудничества и кооперации.

Следует отметить, что в нестабильных экономических условиях сотрудничество между органами местного самоуправления различных государств может стать важным фактором выживания и повышения конкурентоспособности территорий. Успешным примером такого сотрудничества является деятельность муниципалитетов Дании и Швеции: после завершения строительства соединяющего датский Копенгаген и шведский Мальме моста через пролив Эресунн эти два города фактически образовали единый муниципалитет. К этому Данию и Швецию подтолкнула конкуренция за инвестиции с новым европейским мегаполисом – Берлином [8].

В России интерес к межмуниципальному взаимодействию стимулируется в основном политическими (совместное участие муниципальных образований в разработке и обсуждении законов, затрагивающих интересы местного самоуправления) и организационно-экономическими (объединение финансовых и др. ресурсов) причинами и носит в основном общероссийский и межрегиональный характер.

Однако, на территории Дальнего Востока существуют примеры успешного взаимодействия городских поселений Амурской области, Хабаровского края и городов провинции Хэйлунцзян Китайской Народной Республики. Так, Благовещенск и Хэйхэ – города, стоящие на противоположных берегах реки Амур, связаны тесными экономическими и культурными связями. Между городами с конца 1980-х – начала 1990-х годов организовано регулярное транспортное сообщение. Зимой перевозки пассажиров осуществляются автобусами, летом теплоходами, в межсезонье – судами на воздушной подушке. Для жителей этих городов действует безвизовый режим въезда. Ежедневно из Благовещенска в Хэйхэ отправляется до 2000 граждан России. Из Хэйхэ в Благовещенск въезжают китайские коммерсанты, строительные рабочие, повара, изредка – туристические группы. До 1 июля 2009 года Благовещенск посещало большое количество китайских любителей игры в казино. В то время город занимал первое место в России по количеству казино на душу населения.

В настоящее время основными грузами, вывозимыми из России, являются круглый лес и уголь. Из Китая импортируются товары народного потребления, стройматериалы, сантехника, продукты питания (в основном овощи и фрукты), стальной прокат, до недав-



него времени – большегрузные автомобили, тяжелая строительная техника, автозапчасти.

Развиваются и культурные связи. Происходит постоянный обмен делегациями, творческими коллективами. Ежегодно проводится совместный российско-китайский заплыв через реку Амур. На базе Благовещенского государственного педагогического университета и университета г. Хэйхэ на постоянной основе работает «институт Конфуция», в котором проходят обучение китайские и российские студенты. Обучение происходит по формуле 2+ 2, т.е. 2 года в России, 2 года в КНР. Дважды в год организовывается Амурская международная ярмарка, где самая большая зарубежная делегация – делегация китайских предпринимателей. В мае 2012 года состоялся обмен делегациями китайских и российских школьников [10].

Еще пару лет назад примером процветания межмуниципального сотрудничества являлся тандем городов Хабаровск – Фуюань (провинция Хэйлунцзян). Но в последние годы этот территориальный вектор российско-китайского сотрудничества теряет популярность. С каждым годом на направлении Хабаровск – Фуюань вводятся все новые ограничения: после крушения теплохода "Булгария" в июле 2011 года, количество разрешенных к перевозке пассажиров на теплоходах по реке Амур было уменьшено с 45 до 35 человек, а объемы перевозимых грузов с 4,5 до 1,5 тонн. В этом году китайскими властями введен в действие новый запрет – уменьшение веса вывозимого из Китая груза с 50 до 20 кг. Ограничение, кстати, не распространяется на китайцев, везущих вещи в Россию. Они по-прежнему могут провезти через границу 50 кг [9]. Подобное решение новый мэр г. Фуюань объясняет желанием привлечь в город больше туристов, которые ехали бы за развлечениями, а не за покупками, но результатом подобных действий становится удорожание путевок и резкое снижение числа туристов.

Основными проблемами, препятствующими развитию межпоселенческого взаимодействия на приграничных территориях российского Дальнего Востока и Северо-востока Китая являются:

- 1) различия в административно-территориальном делении Китая и Российской Федерации, а также различная степень готовности МО к активной работе;

- 2) все уровни власти в Китае четко централизованы, этим объясняется и оперативность принятия решений в отношении

крупных проектов, подобных освоению острова Большой Усурийский в районе г.Хабаровска;

3) низкая заинтересованность китайских городов взаимодействовать со слабо развитыми муниципалитетами на дальневосточных российских территориях, желание «выйти» на региональный уровень, сопоставимый с ними по социально-экономическому потенциалу;

4) необходимость адаптации успешно апробированного европейского опыта межмуниципального взаимодействия для российско-китайских отношений.

Исходя из вышеизложенного, следует содействовать развитию межмуниципального экономического взаимодействия в соседних государствах, выявлять и обобщать лучшие практики организации межмуниципального взаимодействия. В перспективе, для развития российско–китайских отношений целесообразно использовать опыт межмуниципального взаимодействия европейских государств. Например, в части применения таких форм взаимодействия, как межмуниципальные советы, совместные общества и научно-исследовательские институты, покупка услуг одним муниципалитетом у другого.

#### *Список использованных источников*

1. *Исупова С., Маркварт Э.* Межмуниципальное сотрудничество в Германии: виды и формы, преимущества и риски // Вопросы межмуниципального хозяйственного сотрудничества. М. : Издание Государственной Думы, 2010. С. 49–66.
2. *Кокин И. А.* Межмуниципальная кооперация в субъектах РФ: объективные потребности и правовые решения. Городское управление. 2003. № 11. С. 61–68.
3. *Петроградская А. А.* Перспективные формы межмуниципального сотрудничества. URL: <http://justictmaker.ru/view-article.php?id=13&art=1575>).
4. *Пиндт Х.* Столетний опыт кооперации в Дании // Российская муниципальная практика. 2009. № 8.
5. *Попов Д. А.* Межмуниципальное сотрудничество: опыт зарубежных стран и перспективы развития в Российской Федерации // Спорт: экономика, право, управление. 2008. № 2.
6. *Рагозина М. Г.* Межмуниципальное сотрудничество в России: перспективы развития с учетом адаптации зарубежного опыта к возможностям российского законодательства // Вопросы межмуниципального

- хозяйственного сотрудничества. М. : Издание Государственной Думы. 2010. С. 87–106.
7. *Серебренникова А. С.* Межмуниципальное сотрудничество: проблемы дефиниции и организационно-правовых форм // Сибирский юридический вестник. 2004. № 2.
  8. Управление развитием муниципальных образований. М. : АНХ, 2007. С. 11.
  9. Информационный портал «Российская газета». URL: <http://www.rg.ru/2012/02/16/reg-dfo/perevozki.html>.
  10. Информационный портал «Russia region press». URL: <http://blagoveshensk.russiaregionpress.ru/archives/24879>.

УДК 336

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИБИРИ**

**А.Г. Бреусова**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В современных условиях для обеспечения конкурентоспособности территории все большую значимость приобретает преимущество высококвалифицированных работников в общем состоянии интеллектуального потенциала нации, региона, муниципального образования. Таким образом, в современных условиях конкурентоспособность регионов РФ обеспечивается не столько наличием значимых природных ресурсов, сколько человеческим потенциалом и процессами воспроизводства и тиражирования знаний.

Привлекательность территории выражается в оценке качества жизни. Для оценки качества жизни используется целая система показателей, включающая три основных блока:

Качество населения (здоровье и образование);

Возможности самообеспечения (уровень дохода, среднемесячная заработная плата, возможность трудоустройства);

Базовые характеристики условий жизни (состояние природной и социальной среды).

При этом для населения на первый план выходят такие факторы как среднемесячная заработная плата и возможность профессиональной самореализации. Для проведения оценки возможности

профессиональной самореализации нужны особо чувствительные методики измерения, поскольку данные статистики не отражают подобные характеристики. Поэтому остановимся на анализе неравенства условий самообеспечения по уровню дохода. Представление об уровне среднедушевых доходов населения и их изменение по федеральным округам дает табл. 1.

Таблица 1

**Соотношение среднедушевых доходов федеральных округов со среднероссийским уровнем (уровень доходов РФ = 1)\***

Округ	2009 год	2008 год	2007 год
Центральный	1.36	1.38	1.37
Северо-Западный	1.05	1.07	1.11
Южный	0.69	0.69	0.67
Приволжский	0.79	0.79	0.77
Уральский	1.19	1.2	1.16
Сибирский	0.81	0.83	0.83
Дальневосточный	1.06	1.07	1.09

\*рассчитано на основе: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : Стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

Таким образом, в 2007–2009 годах в трех из семи федеральных округов, в том числе и в Сибирском среднедушевые доходы были ниже, чем в среднем по России. При этом по подсчетам только компенсация негативных климатических условий занимает 20 % по сравнению с европейской частью России. В результате несложных расчетов на основе данных таблицы можно подсчитать, что в реальности доход сибиряка отстает от дохода жителя европейской части РФ минимум в 1.8 раза, без учета поясного коэффициента. В целом, с точки зрения обеспеченности соседи СФО выглядят более привлекательными: и в Уральском федеральном округе и в Дальневосточном федеральном округе среднедушевые доходы превышают среднероссийский показатель. Однако, в самом сибирском федеральном округе развитие регионов весьма дифференцированно. Выделяется Томская область, которая относится к регионам с высоким уровнем развития. Красноярский край остается лидером сибирской экономики. По большинству показателей он опережает своего основного соперника – Кузбасс. Совокупный объем производства промышленности этих двух регионов составляет больше

половины всего промышленного оборота СФО в целом. Да и по другим позициям, они, как правило, делят первое- второе места в округе с существенным отрывом от остальных регионов. Лишь по таким показателям, как объем продукции сельского хозяйства, объемом экспорта, Омская область может входить в тройку лидеров. По среднемесячной заработной плате среди регионов СФО Омская область занимает срединное положение, отставая от регионов-лидеров на 20–30 % по среднемесячной заработной плате.

Остановимся на оценке обеспеченности основными социальными услугами и развитии отраслей социальной инфраструктуры. Для анализа выберем показатель объема инвестиций в отрасли социальной инфраструктуры, поскольку уровень медицинского обслуживания зависит напрямую от оснащенности медицинской техникой, что требует достаточно крупных вложений. Анализ данных таблицы 2 показывает, что инвестиции в основной капитал по отраслям образования и здравоохранение в СФО ниже, чем в среднем по РФ и Сибирский федеральный округ занимает одно из последних мест в РФ наряду с Приволжским федеральным округом. При этом как отмечает Ратьковская Т.Г. «уровень оснащенности в Сибирском и Дальневосточном округах должен быть выше среднероссийского уровня и плотно заселенных территорий в силу больших пространств, разбросанности поселений и транспортных проблем» [2, с. 61]. Следовательно и объем инвестиций в отрасли социальной инфраструктуры должен быть высоким. Реализация национальных проектов образования и здравоохранения несколько сгладила асимметрию и повысила общий объем инвестиций в социально-значимые отрасли. Но разброс значений по федеральным округам остается довольно высоким. В 2009 году размер инвестиций в отрасли социальной сферы в Дальневосточном федеральном округе возрос и стал выше, чем в среднем по РФ (пик инвестиций приходится на образование: увеличение более чем в 2 раза). Такая динамика объясняется вложением средств в строительство Дальневосточного федерального университета. Наглядно видны значительные инвестиции в Уральском федеральном округе, где уровень инвестиций в два раза выше, чем в среднем по стране. Северо-Западный и Центральный федеральные округа по инвестициям в образование и здравоохранение также отстают от среднероссийского уровня, но уровень среднедушевых доходов здесь выше среднероссийского. В этих условиях Сибирь в рамках «робкой» нацио-

нальной территориальной политики явно проигрывает в привлекательности как территория, где человек может реализоваться как личность, да еще в относительно суровых климатических условиях. Региональные экономисты Сибири оценивают перспективы развития ситуации из предположения об инерционном сценарии как отсутствии условий для размещения трудоемких производств на территории Сибири, что противоречит целям инвестиционных проектов, одобренных Правительственной Комиссией в рамках использования средств Инвестиционного Фонда.

Таким образом, Сибирский федеральный округ с точки зрения привлекательности условий проживания проигрывает и в уровне среднедушевых доходов, и в уровне развития социальной инфраструктуры.

Таблица 2

**Инвестиции в основной капитал по образованию  
и здравоохранению в 2006–2009 г.\***

Округ	Средний приток инвестиций в основной капитал за 2006–2009		Инвестиции по видам экономической деятельности на душу населения, тыс. руб.					
			2006 год		2007 год		2009 год	
	Образование	Здравоохранение	Образование	Здравоохранение	Образование	Здравоохранение	Образование	Здравоохранение
Центральный	0,74	0,62	0,70	0,68	1,15	0,77	0,81	0,84
Северо-Западный	0,46	0,58	0,38	0,52	0,74	0,91	0,87	1,47
Южный	0,42	0,79	0,36	0,65	0,65	1,2	0,69	1,44
Приволжский	0,54	0,81	0,47	0,77	0,74	1,12	0,70	0,91
Уральский	1,15	1,20	1,26	1,22	1,37	1,53	1,26	1,62
Сибирский	0,45	0,57	0,44	0,53	0,65	0,78	0,84	0,92
Дальневосточный	0,80	0,79	0,72	0,70	1,1	1,18	2,21	1,40
РФ	0,68	0,81	0,58	0,71	1,08	1,25	1,00	1,29

\* рассчитано автором на основе: Регионы РФ. Социально-экономические показатели. 2007 : стат. сб. / Росстат. – М., 2007 ; Регионы РФ. Социально-экономические показатели. 2008 : стат. сб. / Росстат. – М., 2008 ; Регионы РФ. Социально-экономические показатели. 2008 : стат. сб. / Росстат. – М., 2010.

С точки зрения состояния природной среды Сибирь имеет свои плюсы, связанные с низкой освоенностью территории, наличием значительных запасов питьевой воды и неосвоенных пространств. Но состояние природной среды оказывает лишь незначительное воздействие на выбор места жительства, выдвигая на первый план уровень среднедушевых доходов и инфраструктурную обустроенность систем мест расселения.

Следовательно, неравенства в условиях жизни между федеральными округами очевидны. Результатом действия основных факторов привлекательности территории для проживания является миграционное движение населения, которое представлено в табл. 3.

Таблица 3

**Миграционный прирост, убыль населения**

Федеральные округа	Годы			
	2006	2007	2008	2009
Центральный	+ 162544	+ 139039	+ 90982	+ 77895
Северо-Западный	+ 24304	+ 18051	+ 9576	+ 7568
Южный	+ 35012	+ 9097	+ 9308	+ 7003
Приволжский	+ 18245	- 1301	- 31997	- 29066
Уральский	+ 19188	+ 7828	- 6666	- 6705
Сибирский	- 3511	- 18026	- 26377	- 19718
Дальневосточный	- 15915	- 22369	- 26210	- 22971

Наибольшее отрицательное сальдо миграции показывают Приволжский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа, то есть восточная часть России. Причем динамика миграционного потока изменяется во времени: на первое место по отрицательному сальдо миграции выходит Приволжский федеральный округ, второе-третье место делят СФО и ДФО. Такие результаты коррелируют с данными таблицы 1. Учитывая подушевой расчет дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, чем меньше населения, тем более высокая бюджетная обеспеченность, и, соответственно, меньше общий размер дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. Таким образом, заложенные параметры государственной политики снижают возможности региональных органов власти по финансированию социальных проектов. При этом территории Сибири и Дальнего Востока граничат с территорией 1.5 млрд Китая. К началу реформ Сибирь немного уступала по своей экономической мощи

только Центральной России. Но с 1986 по 1992 гг. в Западной и Восточной Сибири рождаемость снизилась на 37–40 %, что больше, чем в целом по России, рост смертности достиг 3–10 %. Естественный прирост населения за 1985–1992 г. сократился в Западной Сибири в 11,8 раза, в Восточной Сибири в 5,8 раза. Началась миграция населения в европейскую часть страны. Хотя с 1861 по 1917 годы население края выросло в 2,5 раза. Специализация РФ на углеводородах сегодня вызывает приток населения, но только на те территории, где осуществляется добыча. Подсчитано, что для освоения всех углеводородных запасов региона достаточно 5 млн. человек. Отсюда становится понятным, что освоение новых месторождений не способно изменить неблагоприятную демографическую тенденцию и вызвать значительный приток населения в Сибирь. Соответственно с точки зрения емкости рынка Сибирь всегда будет проигрывать по инвестиционной привлекательности и развитию. Анализ карты плотности населения показывает: Сибирь – это узкая полоска освоенного пространства от Оренбурга и Кургана через Тюмень, Омск, Новосибирск, Кемерово на юг Красноярского края и север Алтайского и далее от Иркутска до Забайкалья, включая отдельные очаги системы расселения (Томск, Якутск, Магадан). Поэтому понятна огромная роль Транссибирской магистрали в освоении Сибири и ее низкая инвестиционная привлекательность в виду отсутствия коммуникаций и низкой численности населения. Как подчеркивает А. Потемкин «глобализирующейся экономике необходимы прежде всего рынки сбыта, а значит, потребители... Таким образом противоречие между огромной территорией, богатыми природными ресурсами и отсутствием адекватного потребительского рынка уже отбрасывает территорию на обочину развития.» [1, с. 13]. Мощные производительные структуры не пойдут на территории с низкой численностью населения и не высокими среднедушевыми доходами, поскольку отдача от инвестиций в этом случае будет мала, а транспортные и энерготарифы велики в силу удаленности от европейских рынков сбыта и природно-климатических условий. По прогнозам, если базовые установки региональной политики не изменятся к 2025 году в Сибирском округе останется 17 млн жителей, при чем это будут старики, не имеющие возможности уехать. И разрабатывая стратегии развития РФ, регионов РФ без внимания проблему малой освоенности, низкой плотности расселения территории Сибири и Дальнего Востока оставлять нельзя. Важным источником миграции в Сибирь является



население Европейской России. Но государство сегодня отказалось от значимых проектов, способных повернуть миграционные потоки в Сибирь, соответственно данный источник фактически имеет нулевой потенциал

Сегодня разделение регионов по потенциалу развития с точки зрения обеспеченности человеческими ресурсами является весьма значимым фактором. Регионы-лидеры фактически являются монополистами высококвалифицированной рабочей силы и обладают явным рыночным преимуществом перед остальными территориями. В результате значительные территории Сибири и Дальнего Востока теряют основной ресурс своего развития. Поэтому политика поляризованного развития должна проводиться с учетом специфики РФ и наряду с политикой выравнивания. При этом очень важно определить роль каждого из субъектов РФ в пространственном развитии страны. А результатом доктрины пространственного развития должна стать схема размещения производительных сил по территории страны и схема развития системы расселения. Хотя сегодня разработана стратегия развития РФ до 2020 года, и каждый из регионов разрабатывает и представляет стратегию развития субъекта на федеральном уровне для проведения экспертизы, обратной связи между федеральным центром и региональным уровнем не налажена: не понятно какую роль будет играть той или иной регион в пространственном развитии страны. Таким образом, сегодня крайне необходимо доработать новый вариант концепции региональной политики с учетом детальной разработки документов пространственного развития, дополненных направлениями инвестиционной, социальной и миграционной политики РФ.

*Список использованных источников*

1. *Потемкин А.* Меньше регионов – сильнее страна // Российская газета. 2004. 8 декабря.
2. *Ратьковская Т. Г.* Условия инновационного развития в Сибирском федеральном округе: региональная дифференциация // ЭКО. 2007. № 4. С. 61–66.
3. Регионы РФ. Социально-экономические показатели. 2007 : стат. сб. / Росстат. М., 2006.
4. Регионы РФ. Социально-экономические показатели. 2008 : стат. сб. / Росстат. М., 2008.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. М., 2010.

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ СУБЪЕКТА РФ**

***Е.И. Васильева, Т.Е. Зерчанинова***

*Уральский институт РАНХиГС при Президенте Российской Федерации*

В современных условиях реформирования экономической, социальной и политической сфер российского общества, все большее значение приобретает результативность любой профессиональной деятельности и ее зависимость от внутренних потенциальных возможностей личности служащего. Таким образом, актуальность темы исследования определяется: особой ролью государственной службы в решении задач по государственному управлению; необходимостью создания научно обоснованной и эффективно действующей системы управления профессиональным развитием государственных служащих для обеспечения оптимальных условий функционирования государственной службы.

Проблема развития профессиональной компетентности и роста профессионализма государственных служащих является лейтмотивом нескольких программ реформирования государственной службы, в том числе ныне действующей федеральной программы «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)». В цели программы указывается на формирование высококвалифицированного кадрового состава государственной службы, обеспечивающего эффективность государственного управления. Одним из основных направлений программы является повышение эффективности государственной службы и результативности профессиональной служебной деятельности государственных служащих. С возрастанием роли профессионализма государственных служащих связаны ведущие приоритеты кадровой политики в системе государственной службы, такие как: формирование эффективного механизма подбора государственных служащих; повышение авторитета и престижа

государственной службы; совершенствование программ подготовки и профессионального развития государственных служащих [1].

Компетентностный подход декларируется в последнее время как отправная точка всей деятельности по управлению персоналом: с его помощью можно осуществлять отбор кадров, оценивать качество их работы, строить систему карьеры и обучения. Стержневыми понятиями данной деятельности являются «компетенция» и «компетентность». «Компетенция представляет собой модель поведения специалиста, выполняющего рабочую задачу в организации. Она имеет свою структуру: название, определение, набор поведенческих индикаторов. Компетентность рассматривается как конечный результат, свидетельствующий о способности специалиста достигать цели. Она содержит следующие элементы: предметные и операциональные знания; умения, навыки; способность и готовность к их использованию в деятельности; ответственность за результаты этой деятельности» [2].

Компетенция относится к профессии и представляет собой требования, которые предъявляются ею к работнику. Компетенция указывает на то, какие профессиональные знания, умения, навыки, способы деятельности необходимы для выполнения профессиональной деятельности. По мнению А. В. Хуторского «компетенция» – включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знания, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов в необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним [3]. Компетентность – обладание соответствующей компетенцией, включающей личностное отношение человека к ней и предмету деятельности [4].

В.Г. Горб различает компетенции и компетентность следующим образом. «Под профессиональной компетенцией мы понимаем профессионально статусные возможности по осуществлению человеком государственных, социальных и личностных полномочий в профессиональной деятельности... Под профессиональной компетентностью мы понимаем личностные возможности государственного гражданского служащего, позволяющие ему действовать конструктивно в рамках определенной профессиональной компетенции. К личным возможностям следует прежде всего отнести общие и специальные способности человека к выполнению определенной

профессиональной деятельности, а также его профессиональные знания, навыки, умения и накопленный опыт» [5].

На основе приведенных мнений можно сделать вывод, что компетенции – это требования к знаниям, умениям, навыкам и качествам личности в определенной сфере профессиональной деятельности, а компетентность – это способность, возможность (готовность) личности самостоятельно и ответственно применять их в профессиональной деятельности. Компетентность характеризуется осведомленностью и обладанием определенными экономически востребованными знаниями, умениями, навыками, правомочными суждениями, профессиональной мотивационной и культурной системой компетенций работника.

В целях изучения профессиональной компетентности государственных гражданских служащих Свердловской области и определения технологий развития профессиональной компетентности в мае 2011 г. нами было проведено социологическое исследование методом анкетного опроса. Объем выборки составил 595 человек. Выборка квотная, квотируемые признаки – пол, возраст, группы должностей, стаж.

Оценивая соответствие своей квалификации выполняемой работе, 70 % опрошенных государственных служащих указали, что в целом их квалификация соответствует выполняемой ими работе, 14 % считают, что их квалификация выше той, которая требуется для данной работы, 10 % признались, что для данной работы они недостаточно квалифицированные специалисты, нужно еще учиться. Таким образом, в ходе исследования был выявлен достаточно высокий уровень самооценки служащих.

В соответствии с результатами исследования, основное умение, которое хорошо сформировано у служащих – это умение систематизировать и обобщать информацию, готовить предложения по совершенствованию системы государственного и муниципального управления. Однако на наш взгляд, этот навык должен быть только основой для более квалифицированных видов деятельности, таких как аналитическая деятельность, проектная деятельность, инновационной деятельности.

При оценке тех навыков и умении, которые требуют совершенствования, служащие выделили, в первую очередь, владение аналитическими методами работы, прежде всего, методами анализа экономики общественного сектора.

На наш взгляд, в современных условиях необходим переход к системной модели программного развития профессиональной компетентности государственных и муниципальных служащих. Этот подход предусматривает: 1) модернизацию традиционной системы образовательного развития профессиональной компетентности; 2) формирование профессионально-адаптивной системы образовательного коучинга посредством организации комплексного сопровождения трудового профессионального развития служащих; 3) внедрение проектов социально-культурного и мотивационного развития профессиональной компетентности служащих.

На основе результатов эмпирического исследования мы выделяем три основных, на наш взгляд, направления развития профессиональной компетентности государственных и муниципальных служащих: 1) развитие деятельных способностей и компетенций; 2) совершенствование профессиональной культуры; 3) развитие трудовой профессиональной мотивации.

Наиболее целесообразным при развитии компетенций государственных служащих будет использование модульных программ обучения. Использование обучающих модулей позволяет различным образом компоновать программы в соответствии со спецификой контингента и потребностями в улучшении той или иной компетенции и росте квалификации.

В полном объеме модель профессиональной подготовки руководителей государственной службы могла бы включать три ее вида: базовую (первичную), должностную и квалификационную учебу. Такую систему подготовки целесообразно разделить на три этапа.

Первый этап – теоретическая подготовка. В ходе ее госслужащие могут заниматься ликвидацией пробелов в своей специальной подготовке, а знакомиться с дисциплинами, дающими основу знаний в области управления. Продолжительность этапа теоретического обучения – около 6 месяцев.

Второй этап – длительная (6 месяцев) практика в качестве стажера в организациях, занимающихся соответствующей деятельностью или даже в смежных областях деятельности. Практика должна проводиться по специально разработанной индивидуальной программе. Необходимо, чтобы стажер при этом приобрел навыки, требуемые для принятия решений на своей или будущей должности. Добиться этого можно, если во время стажировки госслужа-

ций будет иметь возможность выполнять разнообразные управленческие функции под контролем руководителя стажировки. Стажировка предполагает выполнение (полное или частичное) функций руководителя соответствующего уровня.

Каждый стажер в процессе прохождения практики должен исследовать актуальную управленческую проблему.

К стажировке для получения навыков руководства тесно примыкает и такая форма, как чередование работ. Она заключается в том, что госслужащие в течение определенного времени по специально разработанным программам работают в различных подразделениях организации, выполняя поручения разнообразного характера. Это дает им возможность значительно расширить кругозор и приобрести опыт в различных сферах управления, научиться смотреть на проблемы с разных точек зрения.

Базовая подготовка государственного служащего должна завершаться защитой дипломного проекта и сдачей экзамена. Успешно закончившим процесс базовой подготовки может быть присвоена соответствующая квалификация и выдан диплом и направление на новую, более ответственную работу.

Третий этап – уже непосредственное формирование всесторонне развитого профессионального руководителя после его назначения на должность с целью дальнейшего его продвижения. Именно здесь используется индивидуальный план развития и результаты оценки компетенции.

Развитие любой компетенции – это сложный, длительный системный процесс. Совершенствовать умение «насиленно» невозможно, поскольку поступая определенным образом, человек, как любая система, стремится к стабильности, и изменение поведения требует значительных усилий, а главное — времени. Более того, попытка «оттачивать» сразу десять компетенций обычно приводит к тому, что ни одна из них не оказывается развитой.

Современный подход к развитию компетенций подразумевает использование нескольких методов [6].

- *Развитие на рабочем месте:* выполнение конкретных поручений заданий, связанных с ежедневной работой и способствующих развитию необходимой компетенции.

- *Специальные задания (проекты, временные назначения):* участие в проекте или временное назначение на должность, требующей более высокого уровня развития необходимой компетенции.

ции. Когда компетентности недостаточно, участие в проекте приводит к возникновению тупиковых ситуаций. Невозможность выйти из этой ситуации может привести к страху перед осуществлением самостоятельных действий, тогда как в действительности попадание в такие условия должно стать стимулом для дальнейшего развития.

- *Обучение на основе изучения опыта других:* наблюдение за человеком, у которого данная компетенция развита в значительной степени, обсуждение с ним его опыта.

- *Развитие на основе обратной связи:* обсуждение с коллегами и подчиненными своей работы с точки зрения применения данной компетенции. Метод невозможно использовать, когда действия и результаты невозможно отслеживать извне; не существует критериев оценки успешности действий и их результатов; не у кого запросить обратную связь; у действий сотрудника нет свидетелей или отсутствуют эксперты, которым работник доверяет;

- сотрудник по каким-то причинам не готов воспринимать обратную связь

- *Самообучение:* анализ своей работы и самостоятельный поиск более эффективных форм деятельности, чтение специальной литературы.

- *Тренинги и семинары:* участие в обучающих программах в отрыве от основной работы.

Наиболее результативный способ – развитие на рабочем месте. Это является очень важным, поскольку часто можно наблюдать значительный перевес в сторону использования внешних источников обучения для развития сотрудников, несмотря на то, что сам по себе данный метод не дает системного результата.

Развитие мотивации и системы установок в отношении объекта профессиональной деятельности связано, прежде всего, с формированием мотивов трудового поведения работников, осознания профессиональных приоритетов отдельных групп и объединений сотрудников. Уровень мотивации работников позволяет судить об отношении работника к усвоению новых знаний, готовности к эффективному труду, обучению, профессионально-коллективному и профессионально-личностному развитию. Основными направлениями формирования мотивации госслужащих являются следующие: включение ценностей служения обществу в концепцию управления персоналом государственного органа, в организацион-

ную миссию и стратегию развития государственной гражданской службы, создание поддерживающей профессиональную мотивацию трудовой среды, обоснование социетальной легальности государственной гражданской службы

В заключение описания системы профессиональной подготовки и развития государственных служащих хотелось бы остановиться на специфике технологий развития профессиональной компетентности молодых сотрудников. Для подготовки молодых сотрудников с лидерским потенциалом разрабатываются специальные программы развития, в которых особое внимание уделяется:

- пониманию специфики деятельности органа власти, его культуры;
- формированию чувств сопричастности и преданности государственному органу;
- ознакомлению сотрудников с потенциалом и различными сторонами управления государственным органом, его структурными подразделениями, предоставлению им возможности поработать в различных подразделениях, функциональных областях, регионах;
- участию сотрудников в межфункциональных группах;
- предоставления возможности специализированного обучения, постоянного обновления управленческих знаний за счет посещения семинаров, курсов повышения квалификации и т.д.
- изучению отечественного и международного опыта.

При подготовке специалистов с потенциалом используются все доступные методы профессионального развития, от инструктажа на рабочем месте до ротации и обучения с отрывом от производства. Специалисты кадровой службы при этом должны внимательно следить за всеми формами подготовки и служебным перемещением потенциальных лидеров.

Подготовка должна начинаться с момента прихода молодого специалиста в организацию, начала его трудовой деятельности. При этом очень тщательно надо подходить к назначению специалиста на первую должность, именно от стартовой должности зависят степень и темпы раскрытия трудового потенциала работника.

Молодой сотрудник в процессе своей деятельности приобретает опыт взаимодействия в группах, периодически участвует в оценке деятельности и обсуждении целей и задач подразделений и отдельных исполнителей. В этот период ему должны быть предоставлены широкие возможности для индивидуального выбора на-



правлений повышения квалификации. Большое значение имеют квалифицированные советы наставников о наиболее интересных вариантах развития карьеры.

Программа развития молодого сотрудника должна предоставлять ему возможность максимально проявить свои способности на практике. По мере накопления управленческого опыта следует переходить к более тонким методам оценки навыков, которые необходимо развивать для занятия руководящих должностей в конкретных сферах деятельности. Программы внутриорганизационной подготовки могут быть дополнены внешними формами обучения руководителей. Большое значение на этой стадии имеют «горизонтальные» перемещения, которые позволяют сформировать «объемное» восприятие общеорганизационной деятельности.

После достижения значительных постов существует опасность сосредоточения усилий на узких, частных задачах. На этом уровне необходима специальная подготовка для формирования у молодых руководителей стратегического видения, чувства ответственности за положение дел во всей организации, а не только в отдельных подразделениях.

#### *Список использованных источников*

1. Федеральная программа «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)»: Указ Президента Российской Федерации от 10 марта 2009 г. № 261 // Российская газета. 2009. 13 марта.
2. *Зинченко Я. Г.* Профессионализация государственной гражданской службы в российском обществе : дис. ... канд. социол. наук. Ростов н/Д, 2009. С. 18.
3. Ключевые компетенции и образовательные стандарты: Доклад А.В. Хуторского на Отделении философии образования и теоретический педагогики РАО 23.02.02. Центр «Эйдос». URL: [www.eidos.ru/news/compet/html](http://www.eidos.ru/news/compet/html).
4. *Хуторской А.* Ключевые компетенции. Технология конструирования // Народное образование. 2003. № 5. С. 55–61.
5. *Горб В.* Компетентностный подход к аттестации и квалификационному экзамену государственных гражданских служащих // Государственная служба. 2008. № 1. С. 6.
6. *Богин И.* Индивидуальный план развития // Управление развитием персонала. 2009. № 1. С. 48–61.

**ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО  
ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
(на примере Омской области)**

**О.В. Гокова**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

По итогам 2011 года впервые за 20 лет в Российской Федерации отмечен прирост численности населения: по сравнению с 2010 годом численность населения увеличилась на 0,13 процента или на 191 тыс. человек и составила 143 млн. человек. Сократилось население в 2011 году в 55 из 83 субъектов Российской Федерации. При этом особую остроту депопуляция приобрела у русского населения (более 4/5 населения) [4].

Демографическая вариативность в современной России проявляется в резком различии между показателями естественного воспроизводства по регионам. Максимальное и минимальное значения среди субъектов Российской Федерации различаются в 3,2 раза по общему коэффициенту рождаемости и в 6,3 раза по общему коэффициенту смертности. Поэтому необходимо учитывать региональный аспект изучения демографических проблем в связи с большой дифференциацией процессов воспроизводства и миграции народонаселения.

Важно в результате комплексной характеристики и оценки демографических процессов уточнить и раскрыть сущность проблем демографического развития регионов на примере Омской области.

Демографическая ситуация в Омской области, начиная с 1993 года, характеризуется сокращением численности населения. За период с 1993 года по 2012 год численность населения области уменьшилась на 164,9 тыс. человек, или на 7,6 процента. В большей степени численность постоянного населения за указанный период сократилась в Усть-Ишимском районе, в меньшей – в Омском

районе. Возросла численность населения по состоянию на 1 января 2012 года в шести районах области [3, с. 8; 9, с. 5–6].

Главной причиной депопуляции в Омской области является низкая рождаемость. Ее снижение началось с конца 1960-х годов, когда она опустилась ниже уровня, необходимого для простого воспроизводства. Современные параметры рождаемости в 1,4 раза меньше, чем требуется для замещения поколений: в 2010 году в среднем на одну женщину приходилось 1,49 рождения при 2,15, необходимых для простого воспроизводства населения [1, с. 24].

Снижение рождаемости коснулось практически всех регионов России. Вместе с тем, за общими низкими показателями скрываются очень большие региональные различия, часто обусловленные этническими особенностями. Несмотря на определенное уменьшение разницы по суммарному коэффициенту рождаемости между городским и сельским населением она сохраняется на высоком уровне.

У городского населения уровень рождаемости уже давно значительно ниже уровня, необходимого для простого замещения поколений. К этому же приближается и сельское население, для которого территориальные особенности в целом схожи с городским населением, с тем лишь отличием, что показатели рождаемости были и остаются значительно выше.

В целом дифференциация регионов по уровню рождаемости в РФ зависит от доли городского населения и национального состава. Устойчива тенденция: чем выше доля городского населения, тем ниже показатель рождаемости.

Так, наименьшей рождаемостью в РФ отличаются славяне (русские, украинцы, белорусы). Противоположные тенденции наблюдаются у татар, башкир, бурят, тувинцев, якутов, коренных народов Севера и Северного Кавказа; эти народы ориентированы на многодетную семью.

Характер рождаемости в Омской области повторяет общероссийские тенденции и определяется массовым распространением малодетности (1–2 ребенка) – число детей, которые в семье по счету являются третьими, рождается в пределах 6–7 процентов от общего количества, а 4 и более детей – чуть больше 3 процентов от общего количества. Кроме того, характерны тенденции сближения параметров рождаемости городского и сельского населения, откладывания рождения первого ребенка, роста внебрачной рождаемо-

сти. В результате этого меняется возрастная структура женщин, рождающих детей. С 2003 года увеличивается коэффициент рождаемости (то есть количество детей на 1000 женщин соответствующего возраста) в группе 25–29 лет.

Следует подчеркнуть, что в Омской области, как и в большинстве регионов России, существуют значительные различия во мнении людей по отношению к ожидаемому количеству детей в зависимости от ряда факторов:

- от уровня образования населения – население с высшим образованием имеет показатели «желаемого» числа детей выше, чем «ожидаемого» – в этих установках выражается нереализованная мечта образованных людей, желающих иметь в семье более двух детей;

- от типа населенного пункта – нарастание показателей «желаемого» и «ожидаемого» числа детей идет от столичных городов Москвы и Санкт-Петербурга к крупным, далее малым городам и наивысший уровень зафиксирован в сельской местности;

- от вероисповедания – исповедующие ислам и другие виды религий, кроме православия, имеют более высокие репродуктивные установки по сравнению с людьми православного вероисповедания или неверующими;

- от репродуктивных ориентаций – норма детности остается, как и в предыдущие годы, низкой для жителей всей России, при этом существуют значительные региональные отличия во мнениях населения, проживающих в разных районах страны: лидерство традиционно занимает Северо-Кавказский регион, а самые низкие показатели ожидаемого числа детей – у жителей Калининградской области и Дальневосточного региона.

Другой причиной депопуляции в регионах России, в том числе в Омской области, придающей ей особую остроту, является высокая смертность. Динамика смертности в современной России уникальна для мировой практики: численность умерших возрастает при депопуляционном коэффициенте рождаемости и сокращении численности населения. Эта уникальная ситуация получила в мире название «русский крест» – графически его образуют крестообразно пересекающиеся динамические кривые падения рождаемости и роста уровня смертности.

Максимально высокие показатели смертности населения РФ были отмечены в 2002–2003 годах: общий коэффициент смертности

достигал в 2002 году 16,2 промилле, в 2003 году 16,4 промилле (что в 1,5 раза превысило данный показатель в 1990 году) [7].

В 2010 году по сравнению с 2003 годом (зафиксирован максимальный рост показателя) уровень смертности сократился в 1,2 раза до 14,2 промилле. В 8 субъектах РФ, расположенных в центрально-европейской части России, наблюдаются самые высокие показатели смертности от 18 промилле во Владимирской области (75 рейтинговое место по регионам РФ) до 21,2 промилле в Псковской области (83 место по регионам РФ) [8, с. 85-98].

В Омской области в 2011 году общий коэффициент смертности населения снизился по сравнению с 2010 годом на 2,9 процента и составил 13,5 промилле [2, с. 9].

Общая тенденция динамики смертности населения большинства регионов страны характеризуется сверхсмертностью людей трудоспособного возраста, среди которых около 80 процентов составляют мужчины (в Омской области в 2010 году из 7903 человек, умерших в трудоспособном возрасте, 6233 человека – мужчины). Уровень смертности среди мужчин в 1,2 раза выше, чем уровень смертности среди женщин [1, с. 56].

Стабильно высокими в 2011 году в Омской области сохраняются показатели смертности от болезней системы кровообращения (доля от общей численности умерших от всех причин – 57 процентов), новообразований (доля 15 процентов), от внешних причин – несчастных случаев, отравлений и травм, а также в результате убийств и самоубийств (доля 10 процентов), болезней органов пищеварения (доля 4 процента), болезней органов дыхания (доля 4 процента) и инфекционных и паразитарных болезней (доля 2 процента) [2, с. 11].

Состояние здоровья и уровень смертности населения отражается на показателях ожидаемой продолжительности жизни населения регионов страны, которая в 2010 году составила 69 лет (в 1987 г. – 70 лет, в 1992 г. – 67,8 лет). Ни в одной стране мира нет такого огромного разрыва в продолжительности жизни мужчин и женщин. В отдельные годы он превышал 13 лет (с 1993 по 1996 годы, с 2000 по 2005 годы), причем бывшие союзные республики приближаются по этому показателю к России. В 2010 году ожидаемая продолжительность жизни мужчин (63 года) на 12 лет ниже, чем продолжительность жизни женщин (75 лет) [5]. В большинстве

же развитых стран женщины живут дольше мужчин примерно на 5 – 7 лет, а в развивающихся странах эта разница уменьшается.

Лидерство по ожидаемой продолжительности жизни держат республики Северного Кавказа, несмотря на свои самые низкие в России показатели ВРП на душу населения: Ингушетия (80,1 года), Чечня (75,5 лет), Дагестан (74,4 года), Кабардино-Балкария (72,5 года), Карачаево-Черкессия (71,6 года), Северная Осетия (71,5 года).

Самые низкие показатели ожидаемой продолжительности жизни отмечаются в Чукотском АО (59,7 лет), Республике Тыва (60,5 лет), Еврейской АО (62,7 года), Амурской (63,5 года), Новгородской (63,6 года), Псковской (63,6 года), Магаданской (63,7 года) областях и в Забайкальском крае (63,8 года) [6, с. 84-85].

Регионы Сибири не входят в число лидеров. В 2010 году в Алтайском крае, в Томской, Новосибирской и Омской областях ожидаемая продолжительность жизни составила более 68 лет (среднероссийский – 69 лет).

В Омской области в 2010 году данный показатель сравнялся со среднероссийским и составил 69 лет, для мужчин – 62,9 года и для женщин – 75 лет.

Еще одной проблемой остается миграционная ситуация, т.е. миграционное движение не компенсирует естественную убыль. Наблюдается снижение активности миграционных потоков. С 1999 года в Омской области наблюдается отрицательное сальдо миграции. Замедление миграционной активности и снижение миграционного прироста характерны не только для Омской области, но и для России в целом. Наибольшую часть миграционных потоков составляет межрегиональный внутрисоветский обмен.

Отток населения за пределы Омской области обусловлен тем, что:

- регион является периферийным и в соответствии с экономическими моделями развития сокращается по численности постоянного населения (модель «центр-периферия» обеспечивает рост наиболее технологически и экономически развитых центров и уменьшение периферии);

- суровые климатические условия Сибири не являются привлекательными для проживания.

Однако в 2011 году миграционная ситуация характеризовалась ростом миграционной активности населения. По сравнению с предыдущим годом в 2011 году число прибывших в Омскую об-

ласть увеличилось в 1,7 раза и составило 47,3 тыс. человек, число выбывших – в 1,6 раза и составило 49 тыс. человек. Коэффициент миграционной убыли населения Омской области в 2011 году снизился по сравнению с 2010 годом на 30,8 процентов и составил – 0,9 промилле, отрицательное сальдо миграции – 1786 человек [2, с. 19–20].

Улучшение миграционной ситуации, в том числе за счет привлечения граждан из-за рубежа, является одним из факторов сохранения численности населения Омской области. В этой связи осуществляются меры, направленные на регулирование миграционных процессов. В 2011 году продолжилась реализация долгосрочной целевой программы Омской области «Оказание содействия добровольному переселению в Омскую область соотечественников, проживающих за рубежом (2009–2011 годы)». Около 2,5 тыс. анкет граждан, принявших участие в программе, было одобрено (это 87 процентов от общего числа рассмотренных анкет). Большинство участников прибыло в Омскую область из Казахстана – 81 процент от общего числа прибывших, из Узбекистана – 5 процентов, Украины – 4 процента, Кыргызстана – 2 процента, на долю прочих стран приходится менее 8 процентов.

Следует подчеркнуть, что анализ демографических показателей 10 стран (Россия, Казахстан, Израиль, Мексика, Иран, Бразилия, Алжир, Ирландия, США и Франция) показал, что по показателям рождаемости, смертности, суммарного коэффициента рождаемости и продолжительности жизни Россия занимает последние места (табл.).

Природа демографического кризиса в России имеет 4-х факторную структуру, обусловленную кризисами идейной духовности, национальной идентичности, государственного управления и социально-материального обеспечения. Причем все эти кризисы в прямом смысле вызваны неудачным государственным управлением и резко усилены в 1990 годы.

В настоящее время в демографии наметилась тенденция выхода из состояния депопуляции и начала нового репродуктивного подъема. Вопрос заключается в том, сможет ли данная тенденция приобрести характер тренда или окажется лишь эпизодом в процессе репродуктивного угасания России.

## Сравнение основных демографических показателей стран мира [10]

№ п/п	Название страны	Общий коэффициент рождаемости, ‰	Общий коэффициент смертности, ‰	Суммарный коэффициент рождаемости, рождений на 1 женщину	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
1	Казахстан	20,4	8,5	2,4	69,6
2	Израиль	19	5,5	2,7	81,1
3	Мексика	18,9	4,9	2,3	76,7
4	Иран	18,5	5,9	1,9	70,4
5	Бразилия	17,5	6,4	2,2	72,8
6	Алжир	16,6	4,7	1,7	74,7
7	Ирландия	15,8	6,4	2	80,3
8	США	13,7	8,4	2,1	78,5
9	Франция	12,7	8,9	2,1	81,5
10	Россия	12,5	14,2	1,5	69

Таким образом, можно сделать вывод, что универсальная предопределенность процессов естественного воспроизводства и возможности управления ими отсутствует, поэтому необходимо использовать дифференцированный подход к проведению региональной демографической политики. Она должна включать помимо материально-стимулирующих мер управленческое воздействие на мировоззренческо-ценностные ориентиры населения.

### *Список использованных источников*

1. Демографический ежегодник Омской области: Статистический сборник. Омск : Омкстат, 2011. 95 с.
2. Естественное движение и миграция населения Омской области в январе – декабре 2011 года : статистический бюллетень. Омск : Омкстат, 2012. 22 с.
3. Основные демографические показатели Омской области за период 1989–2002 гг. с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2002 года : статистический сборник. Омск : Омкстат, 2007. 48 с.
4. Оценка численности постоянного населения на 1 января 2011 года, на 1 января 2012 года и в среднем за 2011 год // Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт – 2000. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/demography> (дата обращения: 26.06.2012).



5. Послание Президента Федеральному Собранию 22 декабря 2011 года // Президент России: офиц. сайт – 2000. URL: <http://kremlin.ru/news/14088> (дата обращения: 28.06.2012).
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 : статистический сборник. М. : Росстат, 2010. 996 с.
7. Рождаемость, смертность и естественный прирост населения // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт – 2000. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/demography/#> (дата обращения: 27.06.2012).
8. Российский статистический ежегодник. 2011 : статистический сборник. М. : Росстат, 2011. 795 с.
9. Численность населения Омской области на 1 января 2012 года : статистический бюллетень. Омск : Омкстат, 2012. 13 с.
10. Country comparison: birth rate, death rate, life expectancy at birth, total fertility rate // CIA World Factbook: офиц. сайт – 1999. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/rankorderguide.html> (дата обращения: 29.06.2012).

УДК 332.122.62

## **ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОСОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА**

**Г.М. Гриценко**

*Сибирский НИИ экономики сельского хозяйства Россельхозакадемии*

**М.В. Межина**

*Алтайский государственный аграрный университет*

Агросоциальную систему муниципального района мы рассматриваем как совокупность субъектов экономической деятельности (прежде всего – сельскохозяйственных), социальных объектов, населения и бизнес-сообщества территории. Поэтому для её развития необходимо использовать системный подход с двумя основными направлениями: агропроизводственный (ориентация на ресурсы, производственные мощности сельского хозяйства) и социальный (затраты на социальную сферу территории).

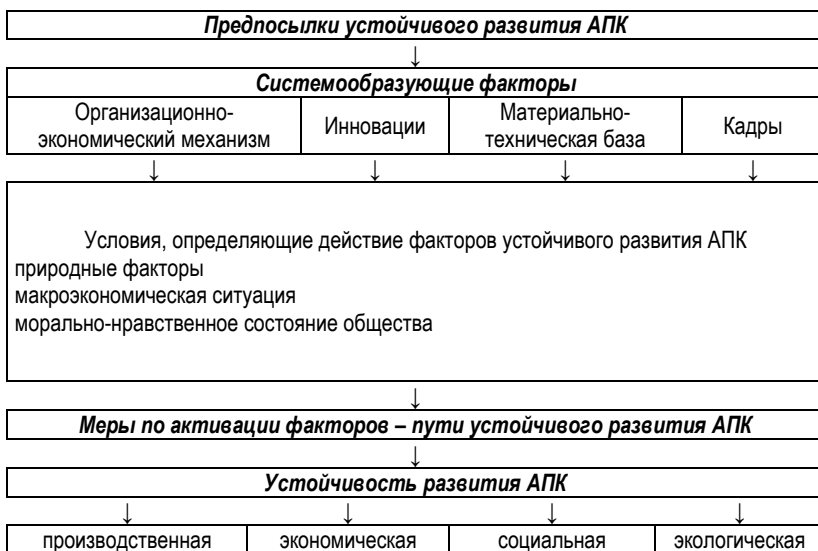
Экономисты-аграрники в систему устойчивого развития агропромышленного производства включают также четыре подсистемы: производственную, экономическую, социальную и экологическую [2, с. 16-18; 4, с. 28]. И.В. Курцев совокупность факторов, обуславливающих устойчивость развития сельского хозяйства, разделил на внешние и внутренние:

совершенствование организационно-экономического механизма хозяйствования;

обеспечение инновационного характера аграрного развития;

укрепление материально-технической базы сельского хозяйства;

улучшение обеспеченности АПК квалифицированными кадрами (рис. 1):



**Рис. 1.** Система устойчивого развития АПК

Совершенствование организационно-экономического механизма хозяйствования сельхозпредприятий предполагает разработку и реализацию интенсивных систем ведения каждой отрасли, учитывающих естественно-биологические особенности сельскохозяйственного производства. Для обеспечения развития агросоци-

альной системы муниципального района ученые считают необходимым экономически обосновать:

специализацию и размещение производства, сочетание отраслей;

повышение плодородия сельскохозяйственных угодий;

качественную и своевременную организацию производственных процессов, с использованием современной техники и технологий;

подбор сельскохозяйственных культур, сортов, пород животных интенсивного типа;

сокращение потерь продукции при транспортировке, хранении и переработке;

повышение мотивации труда работников при совершенствовании внутривозрастных и производственных отношений, повышение качества их кадрового состава [1, с. 56].

При этом для преобладающего числа сельскохозяйственных предприятий актуальным является совершенствование систем планирования, учета, анализа, контроля, организации и управления, реализации продукции и материально-технического снабжения. Только в этом случае будут реализованы основные принципы эффективного предпринимательства: экономическая самостоятельность и независимость, плановость действий, допустимый уровень риска, творческий и инновационный характер процессов, мобильность, экономическая заинтересованность и ответственность.

В современных условиях все возрастающая роль в развитии сельского хозяйства отводится инновациям, ориентация на которые заложена в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Но способность сельскохозяйственного производства к восприятию и реализации нововведений сегодня крайне ограничена, прежде всего, в силу нехватки в нем квалифицированных кадров по всей иерархии – от руководителей крупных сельскохозяйственных предприятий до механизаторов и мастеров машинного доения, владеющих современной высокотехнологичной аппаратурой и техникой. Причинами этого стали уход из села наиболее активной и грамотной части молодёжи и рост числа товаропроизводителей на фоне дробления крупных сельхозпредприятий и активной государственной поддержки малого бизнеса и микробизнеса. Кроме недостаточности квалифицирован-

ванных кадров в сфере АПК, главным образом, молодых специалистов, ключевой проблемой является снижение численности сельского населения, обусловленное его старением и естественной убылью (в общей численности зарегистрированных безработных доля безработной молодежи в возрасте 16-29 лет достигает 27,7% [5, с. 23]). Остановить этот процесс можно только при учете следующих факторов:

*совокупность почвенно-климатических и других природных условий*, которая обуславливает необходимость разработки дифференцированных, адаптивно-ландшафтных систем организации территории, севооборотов, технологий возделывания культур, с учетом научно обоснованной специализации производства по природно-климатическим зонам;

*макроэкономическая стратегия государства и его приоритеты*, позволяющие сельхозтоваропроизводителям привлекать инвестиции под социально значимые проекты безвозмездно и на условиях софинансирования, обеспечивающие повышение экономической эффективности их деятельности, что опосредованно ведет к повышению уровня занятости населения, доходов работников, наполняемости бюджетов и другим мультипликативным эффектам;

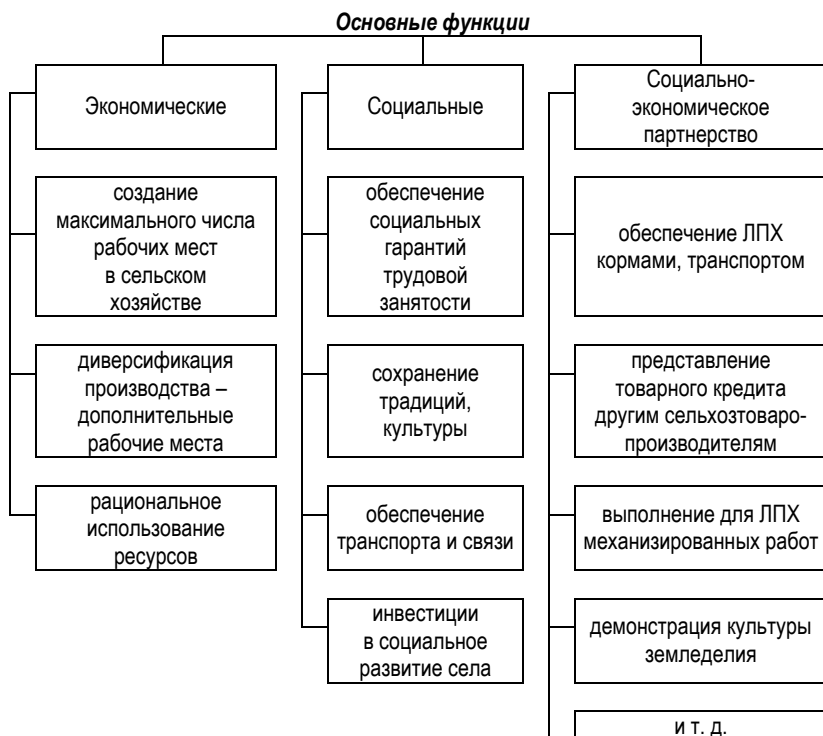
*морально-нравственное состояние и этические нормы общества*, определяющие качество человеческого капитала, его соответствие инновационной модели развития. Данные проблемы наиболее остро проявляются в аграрном секторе экономики страны, где дефицит квалифицированной, физически и морально здоровой рабочей силы, способной к продуктивной занятости, становится одним из основных препятствий устойчивому развитию сельских территорий и, по свидетельству академика А.А. Никонова, уже привел к возникновению «кризиса морали» [3] в обществе.

Развитие агросоциальной системы муниципального района возможно лишь при превращении сельхозпредприятий наряду с другими товаропроизводителями в селообразующие структуры, признаками которых являются:

создание максимально возможного числа рабочих мест для жителей села, в том числе за счет диверсификации видов деятельности;

обеспечение социальных гарантий трудовой занятости, предоставления социального пакета, оказание работнику предприятия и членам его семьи материальной помощи в случае необходимости;

информационная (правовая, технологическая, экономическая) поддержка остальных хозяйств и жителей села;  
 сохранение традиций и условий проживания для населения на данной территории;  
 поддержание вместе с сельской администрацией порядка и дисциплины на селе (рис. 2).



**Рис. 2.** Модель селообразующего предприятия – основы агросоциальной системы муниципального района

И чем теснее связь власти и бизнеса в решении проблем территории, активнее участие бизнеса в процессе планирования и реализации планов, тем устойчивее агросоциальная система. По отношению же к неустойчивым агросоциальным системам государство должно проявлять патернализм, всячески поддерживая любую ини-

циативу населения и оказывая этим инициативам приоритетную поддержку.

*Список использованных источников*

1. *Колобова А. И., Воробьев С. П.* Аграрная реформа: теория и практика : монография. Барнаул : Изд-во АГАУ, 2008. 319 с.
2. *Курцев И. В.* Устойчивое развитие агропромышленного комплекса Сибири: предпосылки, факторы, пути / РАСХН. Сиб. отд-ние. Новосибирск, 2005. 373 с.
3. *Миндрин А. С.* Занятость сельского населения – главный фактор устойчивого развития сельских территорий // АПК: экономика, управление. 2005. № 7. С. 12–17.
4. *Оксанич Н. И.* Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2007. 44 с.
5. *Паньшин А. В.* Социально-экономическое положение сельской молодежи в условиях рынка (на материалах Липецкой области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 23 с.

УДК 354

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ  
УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РФ  
И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ**

***Т.Е. Зерчанинова, А.А. Бармин***

*Уральский институт РАНХиГС при Президенте Российской Федерации*

В настоящее время вопросам развития уголовно-исполнительной системы (далее – УИС) уделяется большое внимание со стороны государства и общественности. Проводимая реформа УИС направлена на приведение ее в соответствие с международными стандартами, обеспечение законных прав и интересов осужденных в процессе отбывания наказания. В последние годы благодаря принятым мерам, в том числе и новым законам, количество спецконтингента в России сократилось с миллиона до 749,6 тыс. человек (по состоянию на 1 февраля 2012 г.) [1]. Однако «численность заключенных в России в расчете на сто тысяч населения многократно превышает показатели развитых стран, кроме США. В России со-

держится в местах лишения свободы 640 человек на сто тысяч населения, тогда как в Канаде – 107, Германии – 95, Турции – 91, во Франции – 85, Швеции – 82, Японии – 62, в Индии – 22» [2, с. 14]. А места лишения свободы, по словам Министра юстиции Российской Федерации А.В. Коновалова, «чудовищно архаичны» – напоминают ГУЛАГ, а может быть, даже дореволюционную каторгу. Здесь калечится психика человека, который, выходя на свободу, становится распространителем криминальной культуры вокруг себя» [3]. В связи с этим актуальность темы обусловлена необходимостью анализа проблем реализации государственной стратегии развития уголовно-исполнительной системы РФ и повышения эффективности ее функционирования.

В качестве теоретико-методологической базы для анализа уголовно-исполнительной системы РФ был выбран системный подход. Системный подход – это методологическое направление, в основе которого лежит исследование объектов как систем. Он ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих ее механизмов, на выявление различных типов связей сложного объекта и сведение их воедино. Применение методологических средств, принципов системного подхода и практических приемов (методик, процедур, технологий) к анализу эмпирических объектов (явлений, процессов) и связанных с ним проблем называется прикладным системным анализом.

Воспользуемся алгоритмом системного анализа и проанализируем состояние уголовно-исполнительной системы РФ по следующему плану:

- 1) Идентификация анализируемой системы и ее места в политической системе;
- 2) Структура анализируемой системы (элементы и подсистемы), тип системы;
- 3) Функционирование анализируемой системы (функции и взаимосвязи);
- 4) Эффективность осуществления функций различными подсистемами;
- 5) Прогноз развития системы без дополнительного вмешательства;
- 6) Способы модификации системы с целью устранения дисфункций (восстановления нормального функционирования) [4, с. 8].

### ***Идентификация анализируемой системы и ее места в политической системе***

Уголовно-исполнительная система – это система федеральных органов и учреждений, ведающая исполнением уголовных наказаний, наложенных на граждан в соответствии с законом. Обеспечивает исполнение наказаний как связанных, так и не связанных с лишением свободы, а также содержание подследственных с момента заключения под стражу до суда (до изменения меры процессуального пресечения в виде заключения под стражу). В зависимости от особенностей политики государства в сфере исполнения наказаний, сложившихся традиций в различных странах данную систему определяют как тюремную, пенитенциарную. УИС входит в систему государственной исполнительной власти РФ. Функция исполнения наказаний является объективно необходимой для любого государства. Пока существует преступность, государство вынуждено обращаться к наказанию.

### ***Структура анализируемой системы (элементы и подсистемы)***

Уголовно-исполнительная система является сложной многоуровневой системой и включает в себя: 1) учреждения, исполняющие наказания; 2) территориальные органы уголовно-исполнительной системы; 3) федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции, функции по контролю и надзору в сфере исполнения уголовных наказаний в отношении осужденных [5 ст. 5]. «Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим правоприменительные функции, функции по контролю и надзору в сфере исполнения уголовных наказаний в отношении осужденных, функции по содержанию лиц, подозреваемых либо обвиняемых в совершении преступлений, и подсудимых, находящихся под стражей, их охране и конвоированию, а также функции по контролю за поведением условно осужденных и осужденных, которым судом предоставлена отсрочка отбывания наказания. ФСИН России подведомственна Минюсту России [6].

Министерство юстиции РФ (Минюст России) «является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и норма-



тивно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности, в том числе в сфере исполнения уголовных наказаний» [7].

### ***Функционирование анализируемой системы (функции и взаимосвязи)***

УИС выполняет следующие функции:

1) функцию исполнения уголовных наказаний, содержание под стражей лиц, подозреваемых либо обвиняемых в совершении преступлений, и подсудимых,

2) контрольную функцию контроль за поведением условно осужденных и осужденных, которым судом предоставлена отсрочка отбывания наказания;

3) обеспечение охраны прав, свобод и законных интересов осужденных и лиц, содержащихся под стражей;

4) функцию обеспечения правопорядка и законности в учреждениях, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы (далее – учреждения, исполняющие наказания), и в следственных изоляторах, обеспечение безопасности содержащихся в них осужденных, лиц, содержащихся под стражей, а также работников уголовно-исполнительной системы, должностных лиц и граждан, находящихся на территориях этих учреждений и следственных изоляторов;

5) функцию охраны и конвоирования осужденных и лиц, содержащихся под стражей;

6) создание осужденным и лицам, содержащимся под стражей, условий содержания, соответствующих нормам международного права, положениям международных договоров Российской Федерации и федеральных законов;

7) функцию социальной адаптации – организация деятельности по оказанию осужденным помощи в социальной адаптации.

### ***Эффективность осуществления функций различными подсистемами***

Для оценки деятельности территориальных органов Федеральной службы исполнения наказаний при инспектировании утверждена Методика, согласно которой по системе показателей выставляется 2 вида оценок: «удовлетворительно» и «неудовлетворительно» [8]. Показатели деятельности ФСИН России публикуются на официальном сайте ФСИН России [9].

Система оценки эффективности деятельности на основе показателей, предоставляемых самими территориальными органами

ФСИН применяется в уголовно-исполнительной системе давно. В настоящее время разрабатывается новая модель оценки эффективности, которая «предполагает участие в ней Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации, заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, общественных организаций и средств массовой информации... Новая модель оценки эффективности деятельности территориальных органов ФСИН России заработает в текущем году и будет применена в полном объеме по итогам работы за 2012 год» [10].

### ***Прогноз развития системы без дополнительного вмешательства***

Без дополнительного вмешательства можно прогнозировать следующие тенденции:

- 1) не будет обеспечено приближение деятельности УИС к международным стандартам и потребностям общественного развития,
- 2) повысится уровень преступности в УИС,
- 3) возрастет количество случаев применения насилия в отношении сотрудников в связи с осуществлением ими служебной деятельности,
- 4) увеличится количество побегов,
- 5) ухудшится санитарно-эпидемиологическая обстановка в учреждениях уголовно-исполнительной системы,
- 6) повысится заболеваемость и смертность среди заключенных,
- 7) снизится число осужденных, получивших рабочую профессию, прошедших профессиональную подготовку на производстве в центрах трудовой адаптации осужденных, профессиональное образование и профессиональную подготовку в профессиональных училищах и исправительных учреждениях,
- 8) произойдет увеличение негативных социальных последствий, связанных с изоляцией осужденных от общества: распространение в обществе криминальной субкультуры, распространение заболеваний,
- 9) снизится уровень материального обеспечения работников уголовно-исполнительной системы, их социально-правовой защиты,
- 10) снизится престиж работы в учреждениях УИС,
- 11) снизится эффективность деятельности уголовно-исполнительной системы.

### *Способы модификации системы с целью устранения дисфункций*

Для устранения дисфункций и восстановления нормального функционирования УИС разработана стратегия её развития до 2020 года. Государственная стратегия развития уголовно-исполнительной системы – это система долгосрочных взаимосвязанных, последовательных управленческих воздействий, объединенных единством цели, объекта и принципов деятельности, которая предусматривает основные направления, формы и методы совершенствования и развития уголовно-исполнительной системы, ее взаимосвязь с государственными органами и институтами гражданского общества, обеспечивающую функционирование уголовно-исполнительной системы.

Цели стратегии: 1) повышение эффективности работы учреждений и органов, исполняющих наказания, до уровня европейских стандартов обращения с осужденными и потребностей общественного развития; 2) сокращение рецидива преступлений, совершенных лицами, отбывшими наказание в виде лишения свободы, за счет повышения эффективности социальной и психологической работы в местах лишения свободы и развития системы постпенитенциарной помощи таким лицам; 3) гуманизация условий содержания лиц, заключенных под стражу, и лиц, отбывающих наказание в виде лишения свободы, повышение гарантий соблюдения их прав и законных интересов [11].

Однако реализация стратегии развития уголовно-исполнительной системы сопровождается комплексом проблем, которые не решаются много лет. 9 февраля 2012 года состоялось расширенное заседание коллегии ФСИН России, посвященное подведению итогов УИС в 2011 году. Директор ФСИН России А.А. Реймер обозначил проблемы, требующие особого внимания: «Несмотря на сокращение численности спецконтингента и ввод новых площадей в следственных изоляторах, до настоящего времени в 18-ти территориальных органах ФСИН России размер санитарной площади, приходящейся в среднем на одного содержащегося под стражей, не доведен до нормы, установленной законодательством Российской Федерации...

По-прежнему пристального внимания требуют воспитательные колонии, где в течение прошлого года допущено 8 преступлений, столько же, сколько и в 2010 году. Основной причиной этих

происшествий стало попустительством развитию в среде осужденных воровских традиций на фоне всепрощения и заигрывания администрации с воспитанниками.

Продолжают выявляться факты создания привилегированных условий так называемым «ворам в законе», «смотрящим» и прочим «авторитетам», завуалированной передачи администрацией учреждений исполнительно-распорядительных функций осужденным...

Не снижается уровень побегов из-под надзора. В расчете на 1 тысячу осужденных, находящихся под надзором, он возрос на 6,3 %... Практически все они допускаются, по причине отсутствия контроля, самоуспокоенности руководителей и сотрудников при несении службы, а также в результате отсутствия упреждающей информации и низкой результативности профилактической работы.

Продолжает оставаться большим число осужденных, не погашающих иски. Из 234 тысяч человек, имеющих иски, погашает их только 98 тысяч или 41,6 %.

В 24 территориальных органах ФСИН России допущено снижение по сравнению с предыдущим годом объемов производства. Отмечается низкая экономическая эффективность производственной деятельности отдельных учреждений, что приводит к росту кредиторской задолженности, в том числе и по обязательным платежам.

Несмотря на то, что численность условно осужденных в 2011 году снизилась на 5,2 %, уровень повторной преступности среди этой категории осужденных возрос на 8,4 %, ...

В последние два года на острие проблемных вопросов, требующих незамедлительного решения, выходит ситуация с текучестью кадров и замены кадрового ядра, обусловленная не только уходом на заслуженный отдых сотрудников, достигших предельного срока службы, но и освобождением службы от руководителей и сотрудников, препятствующих, в силу непонимания или осознанного противодействия, реформированию системы...

В 2011 году сотрудниками подразделений собственной безопасности выявлено 584 факта неслужебных связей (2010 г. – 475). В отношении 425 сотрудников УИС (2010 год – 372) возбуждено 416 уголовных дел (2010 год – 356), из них 261 – коррупционной направленности (2010 год – 192)» [10].

На сайте правозащитной организации «Московская Хельсинкская Группа» размещен Доклад о положении заключенных в совре-

менной России, а также тематические статьи. На основе мониторинга был проведен анализ соответствия фактического положения в пенитенциарной системе России требованиям минимальных стандартных правил обращения с заключенными. Делается вывод: «несмотря на достижения в совершенствовании нормативной базы УИС, остаются значительные расхождения с требованиями МСП. Необходимость приводить отечественное законодательство к международным стандартам не перестает быть актуальной задачей, и продолжающаяся реформа УИС позволяет работать в этом направлении» [12].

Таким образом, с учетом сохраняющихся долгое время проблем, можно сделать вывод, что стратегия развития УИС реализуется недостаточно эффективно.

#### *Список использованных источников*

1. Краткая характеристика уголовно-исполнительной системы. Официальный сайт ФСИН России. URL: <http://www.fsin.su/structure/inspector/iao/statistika/Kratkaya%20har-ka%20UIS/> (дата обращения 14.03.2012).
2. Выступление директора Департамента нормативно-правового регулирования, анализа и контроля в сфере исполнения наказаний Минюста России Г. Ф. Игнатовича // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2009. № 10. С. 14-17. URL: <http://orfsin.ru/img/img/gall/nomer/ved/ved2009/pdf/10.10.09.pdf> (дата обращения: 11.03.2012).
3. *Шкель Т.* Прощание с ГУЛАГом. Александр Коновалов рассказал депутатам о реформе системы исполнения уголовных наказаний // Российская газета. 2011. 22 сентября. URL: <http://www.rg.ru/2011/09/22/gulag.html> (дата обращения 14.03.12).
4. *Старцев Я. Ю., Жукова И. В.* Теория и методы анализа публичной политики. Рабочая программа курса. 2011. 21 с. URL: [http://www.uara.ru/media/uploads/student/manual/2012/01/RUPD\\_Teoriya\\_i\\_metody\\_analiza\\_publichnoj\\_politiki\\_zaochnoe\\_doc](http://www.uara.ru/media/uploads/student/manual/2012/01/RUPD_Teoriya_i_metody_analiza_publichnoj_politiki_zaochnoe_doc)
5. Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы: Закон РФ от 21.07.1993 г. № 5473-1 (в ред. от 03.12.2011) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Вопросы Федеральной службы исполнения наказаний: Указ Президента РФ от 13.10.2004 № 1314 (в ред. от 14.05.2010) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Вопросы Министерства юстиции Российской Федерации: Указ Президента РФ от 13.10.2004 № 1313 (в ред. от 15.02.2012) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Об оценке деятельности территориальных органов Федеральной службы исполнения наказаний при инспектировании: Приказ ФСИН

- РФ от 31.01.2011 № 40 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Показатели деятельности ФСИН России. Официальный сайт ФСИН России. URL: [http://www.fsin.su/activity/performance\\_fsin\\_of\\_russia/](http://www.fsin.su/activity/performance_fsin_of_russia/) (дата обращения: 20.03.2012 г.).
  10. Выступление директора ФСИН России генерал-полковника внутренней службы А.А. Реймера на расширенном заседании коллегии ФСИН России 9 февраля 2012 года. Официальный сайт ФСИН России. URL: [http://www.fsin.su/news/index.php?ELEMENT\\_ID=28904](http://www.fsin.su/news/index.php?ELEMENT_ID=28904) (дата обращения: 20.03.2012 г.).
  11. О Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14.10.2010 № 1772-р // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
  12. Международные стандарты обращения с заключенными и российское законодательство (обзор) // Положение заключенных в современной России. Доклад и тематические статьи. Сайт Московской Хельсинской Группы. URL: <http://www.mhg.ru/publications/A3E2FC8> (дата обращения 26.05.2012).

*УДК 338.24*

**АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПОСТАНОВЛЕНИЯ  
ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ №731 ПО РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ  
В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ МКД  
(на примере УК Санкт-Петербурга)**

***С.А. Кирсанов***

*Санкт-Петербургский институт гуманитарного образования*

Особенности раскрытия информации о деятельности по управлению многоквартирным домом и предоставления для ознакомления документов, предусмотренных Жилищным кодексом, устанавливаются Постановлением Правительства №731 от 23 сентября 2010 г. «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами» (далее – постановление №731).

В соответствии с указанным постановлением управляющая компания (далее – УК) должна публиковать следующую информацию:

- 1) общая информация об управляющей организации;
- 2) основные показатели финансово-хозяйственной деятельности управляющей организации (в части исполнения такой управляющей организацией договоров управления);
- 3) сведения о выполняемых работах (оказываемых услугах) по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме;
- 4) порядок и условия оказания услуг по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме;
- 5) сведения о стоимости работ (услуг) по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме;
- 6) сведения о ценах (тарифах) на коммунальные ресурсы.

Основной способ публикации информации, предусмотренный постановлением №731 – на официальном сайте в сети Интернет, на сайте УК, сайте органа исполнительной власти субъекта РФ, определяемого высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, сайте органа МСУ муниципального образования, на территории которого УК осуществляет свою деятельность,

Для того, чтобы рассмотреть сложившуюся ситуацию, проведем анализ по раскрытию информации на соответствие постановлению № 731 в четырех районах СПб: Петродворцовом, Пушкинском, Петроградском и Василеостровском. Всего на территории данных районов функционирует 17 УК: ООО «Жилкомсервис» Петродворца, ООО «УК «РЭС ТСВ», ООО «Жилкомсервис № 1 Пушкинского района», ООО «Жилкомсервис №2 Пушкинского района», ООО «Полистрой» Пушкинского района, ООО «Доверие», ЗАО «Ситисервис», ЖКС № 1 и ЖКС № 2 Петроградского района, ЗАО «Стилес», ООО «ЖЭК “Созвездие”», ООО «Тучков мост», ЖКС № 1 и ЖКС № 2 Василеостровского района, ООО «УК Питер», ООО «Управляющая компания “Добролюбова 7/2”», ЗАО «Триал».

Так, в Петродворцовом районе компании в целом предоставляют информацию в открытом доступе. Однако некоторые данные все же не представлены, чаще всего это данные о перечне домов, в отношении которых были расторгнуты договора в предыдущем календарном году с указанием адресов этих домов и оснований расторжения этих договоров. Кроме ООО «УК «РЭС ТСВ» никто не опубликовал данную информацию. Кроме того, не всегда представ-

лена информация в полном виде, так список домов, находящихся в управлении может быть показан без площадей. Однако наиболее часто неполная информация предоставлялась в области услуг, их цен, периодичности, гарантийном сроке. Таким образом, наиболее полно публикует информацию о своей деятельности ООО «УК РЭС ТСВ», с другой стороны, информация наиболее структурировано и удобно показана в компаниях Жилкомсервиса (компании учреждены Петербургом).

В Пушкинском районе из четырех УК две предоставили полную информацию о своей деятельности – это Жилкомсервис № 1 и Жилкомсервис № 2, остальные организации не предоставляют всей необходимой информации о себе или не имеют собственного сайта в сети Интернет. К примеру, ООО «Доверие» не предоставило о своей деятельности вообще никакой информации, за исключением телефонов, имен руководителей, некоторой общей информации и деятельности организации. ОАО «Полистрой» не опубликовало собственного адреса.

В Петроградском районе функционирует пять управляющих компании. Из них часть компаний предоставляет практически всю необходимую информацию, другая часть не занимается публикацией информации о себе вообще или освещает о себе очень небольшую долю данных, как правило, это контактные данные, время работы организации и ее наименование. При этом в Петроградском районе нет УК, которые исполняют требования постановления № 731 вообще без нарушений. В данной случае, идет речь об отсутствии информации о перечне многоквартирных домов, в отношении которых договоры управления были расторгнуты в предыдущем календарном году. Возможно, договора не расторгались, но об этом ничего не сказано, несмотря на то, что данная информация могла бы быть важным конкурентным преимуществом. В этом районе лидерами по объему публикуемой информации являются Жилкомсервис № 1 и № 2, у них только одно нарушение – сведение о расторгнутых договорах. Остальные компании практически ничего не публикуют.

В Василеостровском районе наблюдается аналогичная ситуация. Так, на территории района функционируют шесть УК, в том числе компании с иностранным капиталом. Часть компаний выполняют требования постановления практически полностью, другая часть не выполняет его вообще. Так, ЗАО «Ситисервис» – компания входит в группу «Ситисервис» со штаб-квартирой в Литве, выпол-



няет все требования, за исключением перечня многоквартирных домов (далее – МКД), в отношении которых договоры управления были расторгнуты в предыдущем календарном году, с указанием адресов этих домов и оснований расторжения договоров управления. Кроме того, на сайте информации отсутствовала информация, касающаяся сведений о соответствии качества оказанных услуг государственным и иным стандартам, а также о случаях привлечения УК к административной ответственности за нарушения в сфере управления МКД. Как и в остальных районах, не достаточно удобно проработаны сайты, кроме того, они не пользуются популярностью среди населения.

Таким образом, наиболее часто не публикуется информация о перечне МКД, в отношении которых договоры управления были расторгнуты в предыдущем календарном году – данный пункт нарушался наиболее часто. Далее одинаково часто не освещалась информация о сведениях о членстве УК в саморегулируемой организации (СРО); проект договора управления, заключаемого с собственниками помещений в многоквартирных домах, товариществами собственников жилья, который должен содержать все существенные условия договора управления; о случаях привлечения УК в предыдущем календарном году к административной ответственности за нарушения в сфере управления МКД; перечне коммунальных ресурсов, которые управляющая организация закупает у ресурсоснабжающих организаций. Отсутствует нарушения у всех организаций, которые имеет собственный сайт в сети Интернет только в части данных о наименовании организации, ее адреса и телефона, имени и фамилии генерального директора.

Подводя итог наблюдениям необходимо отметить, что на рынке услуг по управлению МКД наблюдается сильная дифференциация, касающаяся информационной прозрачности компании. Есть организации, деятельность которых достаточно подробно освещается на сайтах Интернете, есть организации, которые данному вопросу не уделяют внимание вообще. Кроме того, информация, подлежащая опубликованию в организациях, не только не пользуется спросом, но и ее зачастую достаточно сложно обнаружить на сайтах организации или она предоставлена не всегда в полном виде.

Для того, чтобы понять причины нарушений УК стандарта раскрытия информации необходимо рассмотреть факторы, которые оказывают на их деятельность и которые способны повлиять на

раскрытие информации. Управляющие компании могут раскрывать информацию в связи либо со строгим контролем исполнения стандарта со стороны надзорных органов, либо в связи с высокой конкуренцией, то есть внутренней мотивации.

Если контроль за соблюдением нормативного акта Правительства со стороны прокуратуры и со стороны общественности, а главное – потребителями не осуществляется, то он, скорее всего, будет нарушаться. Помимо деятельности по контролю за соблюдением стандарта причины нарушений могут быть в нем самом.

В целом, в настоящее время наблюдается ситуация, когда управляющие организации принудительно исполняют возложенные на них постановлением № 731 обязательства, сами они в нем практически не заинтересованы.

Итак, из всех рассмотренных управляющих компаний только 16 % полностью соблюдали стандарт. В среднем из 36 позиций стандарта около 30 % нарушаются. Наглядно соотношение УК с нарушениями и без них показано на рис. 1.

Число нарушений стандарта по компаниям показано на рис. 2.

Среди рассматриваемых УК, есть организации, которые соблюдают стандарт, однако размещают информацию на сайте так, что найти ее самостоятельно практически невозможно. В итоге де-факто стандарт также не соблюдается. Кроме того, действие стандарта распространяется только на УК, тогда как поставщиками аналогичных услуг или их части могут ТСЖ. В результате не все граждане могут узнать интересующую их информацию.

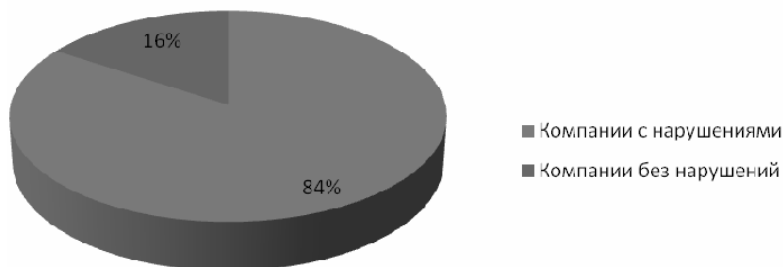
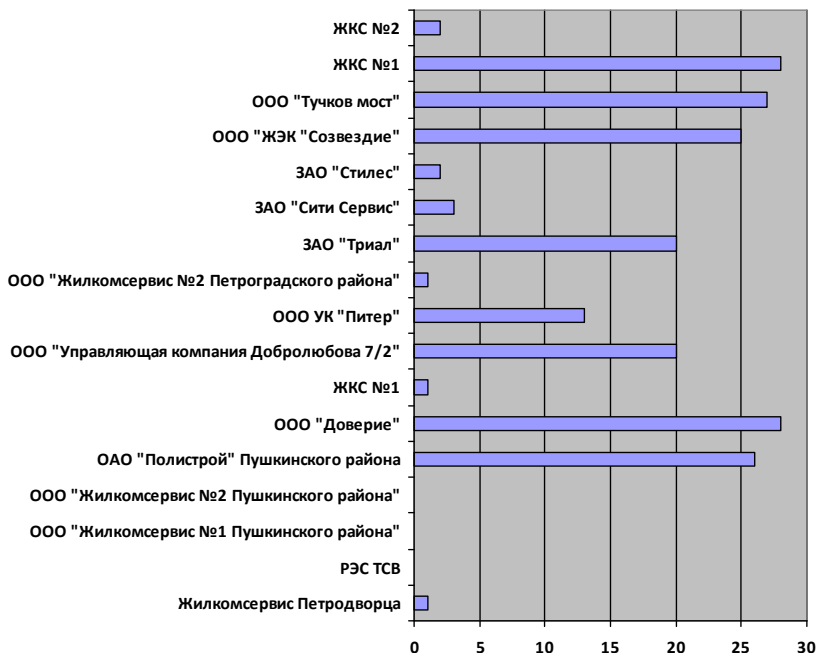


Рис. 1. Соотношение управляющих компаний с нарушениями и без них.



**Рис. 2.** Число нарушений стандарта по рассматриваемым управляющим компаниям

Следовательно, необходимо создать программу действий по стимулированию развития данной сферы, что с одной стороны повысит конкуренцию и создаст дополнительные стимулы по повышению качества работы УК, а следовательно, и соблюдения стандарта. С другой стороны необходимо совершенствовать законодательство с учетом существующей ситуации, причем делать это комплексно, то есть работать не только над текстом стандарта, а и над другими нормативно-правовыми актами, которые обеспечивали бы его исполнение.

В заключении можно сделать следующие выводы:

- существующие жилищные отношения регулируются множеством нормативно-правовых актов, однако нерешенных проблем в сфере управления МКД остается достаточно много, что говорит о несовершенстве нормативных актов с одной стороны, и о несовершенстве механизмов по их исполнению и контролю с другой стороны;

- многочисленные нарушения постановления №731 связаны с тем, что наказание не существенно, пока оно не стало неотвратимым, а его соблюдение может быть невыгодно руководству УК;

– требуется еще ряд нормативно-правовых актов всех трех уровней власти РФ, которые регулировали бы отношения в сфере публикации информации о деятельности УК;

– необходимо разделить полномочия по контролю за реализацией постановления №731 между муниципальными властями и региональными, а сам стандарт должен распространяться и на управляющие организации, и на ТСЖ.

#### *Список использованных источников*

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2010 № 731 (ред. от 10.06.2011) «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами».
2. *Кирсанов С. А., Коваль И. М.* Теория и практика управления многоквартирным домом : учебное пособие. Тверь : филиал ФГБОУ ВПО СПбГИЭУ в г. Твери, 2011. – 220 с.
3. Эффективное управление жилым домом : практическое руководство / под общ. ред. В. Н. Субботина. М. : Эксмо, 2008. 224 с.
4. ООО «Жилкомсервис Петродворца». URL: <http://jks-petergof.ru>.
5. ООО «УК РЭС ТСВ». URL: <http://www.restsv.ru>.
6. ООО «Жилкомсервис № 1 Пушкинского района». URL: <http://gilkomservis1pushkin.ru>.
7. ООО «Жилкомсервис № 2 Пушкинского района». URL: <http://жкс2пушкин.рф>.
8. ООО «Доверие». URL: <http://doverie-uk.ru>.
9. ООО «Жилкомсервис № 1 Петроградского района». URL: <http://jks-ps.ru/gks1>.
10. ООО УК «Питер». URL: <http://ukpiter.ru>.
11. ООО «Жилкомсервис № 2 Петроградского района». URL: <http://jks-ps.ru/gks2>.
12. ЗАО «Ситисервис». URL: <http://cityservice.spb.ru>.
13. ЗАО «Стилес». URL: <http://www.stilesspb.ru>.
14. ООО «ЖЭК “Созвездие”». <http://sozvezdie.biz>.
15. ООО «Жилкомсервис № 2 Василеостровского района». URL: <http://zks2vo.ru>.
16. Информационный портал Жилищного Комитета Санкт-Петербурга. URL: <http://www.gilkom-complex.ru>.

## **РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ В МУНИЦИПАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ**

**А.М. Киселева**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Местное сообщество представляет собой единой целое благодаря совокупности разного рода связей пространственной самоорганизации индивидов. Сообщество, проживая и осуществляя свою жизнедеятельность в муниципальной системе, постоянно находится в сетях транспортной, социальной, инженерно-коммунальной инфраструктуры. Здесь происходит накопление материальных, культурных и духовных ценностей, совершенствование и изменение социальных коммуникаций. В качестве главного заказчика и потребителя муниципальных услуг местное сообщество вступает в сложное интерактивное отношение с объектами муниципального хозяйства и их субъектами управления. Права муниципального собственника позволяют местному сообществу являться носителем социальной власти. Данные изменения, накопления и права вызваны потребностями и интересами местного сообщества в рамках собственной жизнедеятельности и функционированием муниципальной системы в целом. Поэтому поведение сообщества влияет на саморегулирующий принцип муниципальной системы напрямую, причем происходит это как субъективно, благодаря осознанному воздействию на объекты, так и объективно – независимо от сознания, спонтанно.

Саморегулируемые процессы, протекающие в муниципальной системе, определяют диагностику участия в них местных сообществ через призму их регулирующего поведения. Это объясняется тем, что регулирующее поведение обязательно имеет территориальную природу и, фиксируя статус местных сообществ как субъектов регуляционного механизма, означает обеспечение ими ритмично-фрагментарного воздействия на функциональность и структуру муниципальной системы с целью поддержания социального порядка в ней, ее относительного равновесия и самосохранения.

Анализ регулирующего поведения местного сообщества связан с выделением видов воздействия, дестабилизирующих муниципальную систему в условиях окружающей среды; элементов дестабилизации связей и взаимосвязей системы и ее составных частей; процедур возвращения равновесия системы и устранения последствий дисфункциональных вмешательств, а также способов выживания системы в особо сложных ситуациях. Системная сложность регулирующего поведения самого сообщества определяется характером и разнообразием реакций на внешние воздействия со стороны средового пространства.

В свое время А. Кетле и О. Конт утверждали, что для изучения поведения социальной системы в условиях относительной устойчивости необходимо применять всеобщие законы инерции и движения, равенства действия и противодействия двух тел, законы сложения сил, равновесия и равнодействующей, передачи движения, рикошетов, большей или меньшей эластичности тела (принципы механики). О социологическом применении физических законов движения и равновесия тел, о законах ритма и инерции говорил Г. Спенсер. Интересно, например, его мнение по поводу инерционных проявлений: «политическая агитация или господствующее заблуждение продолжают свое течение много времени после того, как иссякнет их первоначальный источник, и останавливаются только действием антагонистических сил» [1]. Социальный ритм ученый учитывал как необходимую характеристику любого движения. Ритмичность поведенческих актов местных сообществ можно увидеть, например, при реализации избирательных технологий, проведении массовых мероприятий, связанных с религиозными, культурными и духовными традициями, что находит свое отражение в социальном управлении муниципальной системой.

Сообщество, как и сам индивид, в первую очередь должно интегрировать и регулировать собственные особые потребности или мотивы «с необходимостью поддержания главных ориентационных стандартов поведенческой системы, независимо от того, формулируются ли они как *жизненные цели, ценности или типы характера*» [2]. При огромном разнообразии каузальных действий и неоднозначности определения качества элементного состава местного сообщества и связей между ними трудно констатировать точное количество социальных акторов и определять характер их реакций. Как считает Б.С. Флейшман, общее правило заключается в

том, что при некотором возрастании средней сложности структуры социальной системы внутри нее еще в большей степени возрастает собственная вариабельность по отдельным элементам системы [3]. В этом случае такое поведение местного сообщества в муниципальной системе может быть проанализировано через принцип гомеостазиса, а сама муниципальная система определена как самоподдерживающаяся и саморегулирующаяся, благодаря свойствам внутренней регуляции ее подсистем – административной (органы власти) и общественной (само местное сообщество).

Учитывая современные аспекты развития гомеостатики, представляющее научное направление, которое изучает механизмы поддержания гомеостаза (внутреннего равновесия в сложных системах различной природы), выделяют возможность проведение глубокой аналогии между гомеостатами живых организмов и организационными структурами малых человеческих коллективов, общественных явлений, социальных систем, исследуя проблемы живучести, конкуренции [4]. Это позволяет говорить о возможностях социального гомеостата. Сам социальный гомеостазис предполагает согласованность между взаимодействием социально-экономических единиц и их саморегулированием в процессе приспособления муниципальной системы (как системы, имеющей социально-экономическую природу) к внешней среде. Он учитывает и технико-экономические факторы, и соотношение интересов взаимодействующих социально-экономических единиц. Высший тип поведения социально-экономической системы – это самонастройка, представляющая собой процесс адаптации хозяйственной системы, при котором перестройка внутренних связей происходит без вмешательства извне.

Еще в 1878 г., до возникновения самого термина «гомеостаз», К. Бернар выдвинул постулат о значении стабильности внутренней среды организма. Он определил постоянство внутренней среды организма как условие свободной независимой жизни. Термин «гомеостаз» появился благодаря известному американскому физиологу У. Кеннону, который обозначил таким образом стабильность, обеспечивающую относительное постоянство физико-химических характеристик внутренней среды организма на основе определенных механизмов. «Гомеостаз – это способность организма поддерживать постоянство внутренней среды с помощью специальных регуляторных механизмов» [5]. У. Эшби определял гомеостазис как способность системы сохранять в процессе взаимодействия со средой зна-

чение существенных характеристик в некоторых заданных пределах. После появления кибернетики такие механизмы стали рассматриваться через призму отрицательных обратных связей.

Гомеостазис (внутреннее равновесие), реализуясь с помощью отрицательных обратных связей, одновременно представляет собой и одну из форм реализации принципа обратной связи. Для эффективного поведения и его оценки необходимо получать информацию посредством обратной связи, обеспечивающей сообщение о достижении цели, поэтому отрицательная обратная связь – это механизм, при помощи которого сохраняется гомеостазис между элементами системы. Это тот случай, когда управляющая переменная гасит возмущающую волну со стороны других переменных за счет перестройки внутренних процессов. Механизм саморегулирования социальной системы строится на основе модели социального гомеостата, представляющий собой совокупность ресурсов и инструментов социального управления и самоуправления системой, базирующейся на внутреннем противоречии ее подсистем. Такие противоречия обусловлены различием и противоположностью целей подсистем, генерируют их взаимную конкуренцию. Поэтому интегральной характеристикой противоречия является показатель напряженности отношений, который учитывает всю совокупность противоположных целей, их значимость для объекта и фактор последствий [6]. В муниципальной системе такая социальная напряженность отношений местных сообществ и органов муниципальной власти снимается компромиссом, подразумевающим своеобразную компенсацию каждой конкурирующей стороне. Разрешение противоречий может быть целенаправленным и патологическим. В первом случае временное уменьшение противоречия обеспечивает сохранение баланса между конкурирующими подсистемами или способствует компенсации внешнего воздействия. Патологическое же разрешение провоцирует переход от конкуренции к конфликту подсистем.

Местное сообщество вступает в отношения социальной саморегуляции муниципальной системы и поддерживает их, поскольку вне этого, так же как и вне социальной самоорганизации, сообщество является атомизированным и легко поддается жесткому административно-командному давлению «сверху». Поэтому возникает проблема регуляционных взаимоотношений органов местного самоуправления и местного сообщества. Органы местного самоуправления и местное сообщество являются субъектами социального регулирования муниципальной системы на основе своего регу-



лирующего поведения. Поэтому такое регулирующее начало определяет их собственное внутреннее содержание и характеризует данных субъектов как явления одного порядка, несмотря на качественные различия. Такая ассимиляция связана с участием главных социальных акторов – индивидов – в той и другой социальной структуре в качестве: избранных депутатов, муниципальных служащих, активистов территориального общественного самоуправления, жителей микрорайона и т. д. И самоорганизация местного сообщества, в результате которой изменяются его системные параметры, представляется как ответ на управляющее воздействие иной системы (административной, муниципальной), приводящей само местное сообщество в состояние, которым невозможно управлять, используя прежними методами.

Следует разрабатывать меры, позволяющие развить практику муниципального регуляционного механизма. Результатом социально-экономической политики становится поиск равновесия на основе количественного и качественного баланса противоречий (в рамках конкретного промежутка времени), который обусловлен стратегическими и тактическими программными мероприятиями с их последующей «скользящей» корректировкой. Социально-организационный порядок в системе подразумевает баланс информационно-энергетических обменов между подсистемами, базирующихся на доверительных отношениях и единстве интересов. Поэтому местные сообщества должны ориентироваться в направлениях и содержании развития муниципальной системы, учиться определять ключевые проблемы муниципальной жизни и влиять на качество происходящих в муниципальной системе социально-экономических и политических процессов. Ведь каждая муниципальная система обладает собственным набором факторов социально-экономической привлекательности своей территории, что должно учитываться при формировании комплексных краткосрочных и долгосрочных программ развития.

Снятие социальной напряженности и нивелирование социальных конфликтов в отношениях с административными структурами является прерогативой органов власти, что влечет за собой необходимость первоочередного внимания к данным вопросам. Социальный гомеостат муниципальной системы должен иметь правила регламентации регулирующего поведения и мотивации регуляторов-исполнителей (органов власти и местных сообществ), и иметь критерии качества регуляторов-руководителей (муниципальной политики и экономики).

Таким образом, нахождение соответствующего оптимума реализуется через социальную политику на местах. Данный социально-политический механизм задействует не только функциональность управляющих субъектов – местного сообщества и органов местного самоуправления, но и экономический потенциал объектов управления – муниципальное хозяйство, муниципальную собственность. Поскольку социальная управленческая практика субъектов муниципальной системы напрямую связана со спецификой их экономических и хозяйственных возможностей и полномочий, определяющими становятся вопросы внутренней регуляции данных взаимоотношений, которые отражают сущность поведенческих и структурных противоречий.

*Список использованных источников*

1. *Тахтарев К. М.* Социологические труды. СПб., 2006. С. 413.
2. *Парсонс Т.* О социальных системах. М., 2002. С. 50.
3. *Флейшман Б. С.* Основы системологии. М., 1982. С. 8.
4. *Горский Ю. М.* Основы гомеостатики. Гармония и дисгармония в живых, природных, социальных и искусственных системах. Иркутск, 1998.
5. *Винчестер А.* Основы современной биологии. М., 1967. С. 157.
6. *Степанов А. М.* Основы медицинской гомеостатики (лекции по теории и практике биоинформационных коррекций) : монография. М., 1993.

УДК 316.65.0

## **СИТУАЦИЯ У ДВЕРЕЙ, ИЛИ УПРАВЛЕНИЕ КАК СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН**

**Н.Г. Кобыляцкий**

*Министерство социального развития и занятости населения  
Ставропольского края*

Представим себе картину: ко входу в офисное здание одновременно подошли два человека и остановились перед дверью. Возникла проблема: кто войдет первым? Ситуация универсальная, которая может сложиться в любой стране, в любом населенном пункте. Однако разрешиться проблема может по-разному в зависи-

мости от социокультурного контекста. Допустим, это мужчина и женщина. В Европе мужчина распахнет перед женщиной дверь и пропустит ее первой. На Востоке женщина может уступить дорогу мужчине. В США мужчина может пропустить женщину вперед, но дверь перед ней не откроет, опасаясь обвинения в харасменте, если вдруг женщина окажется феминисткой.

Как бы ситуация ни разрешилась, общее в ней следующее: это взаимодействие, пусть и фрагментарное, двух социальных акторов. Оба движимы одной, не единой, не общей, но одинаковой целью, при этом возникает конкуренция, столкновение интересов. Ситуация неразрешима без принятия взаимоприемлемого решения, устраивающего, в конечном счете, обе стороны, хотя, возможно, одну из них и не до конца. Возникает необходимость в управленческом действии на основе анализа сложившегося положения вещей. Кто примет решение в данной ситуации, примет на себя ответственность за ее исход и станет субъектом управления, а кто подчинится чужому, становящемуся теперь общему решению и станет объектом управления?

Вот так элементарная эпизодическая ситуация, многократно фрагментарно возникающая и повторяющаяся, уже несет в себе элементы управленческих отношений. Но можем ли мы здесь говорить об управлении как таковом, как о полноценном социальном феномене?

Вспомним определение А.В.Тихоновым объекта социологии управления: «социальное управление как сознательно создаваемый людьми механизм организации их совместной деятельности для достижения общественно значимых результатов» [1, с. 206]. Имеем ли мы здесь в ситуации прохода через дверь в офисное помещение «общественно значимый результат»? Ведь «общественно значимый результат» получается тогда, когда удовлетворяется какая-то социально значимая человеческая потребность. В данной ситуации мы можем говорить лишь о мимолетном удовлетворении чьей-то потребности в самоутверждении, признании социального статуса, что и проявляется в приоритете прохода в помещение. Хотя уже после проникновения в помещение оба социальных актора получают возможность удовлетворить какие-то, возможно, основные свои потребности, и это может привести в дальнейшем к получению «общественно значимого результата».

При этом здесь непосредственно отсутствуют другие признаки управления и как социального процесса, и как социального института – организованность, устойчивость и повторяемость. В то же время при возобновлении ситуации они могут проявиться, поскольку подобные ситуации опосредованно регулируются через социокультурные нормы и санкции.

Вся описанная картина, конечно, не дает нам окончательного ответа на вопросы: есть ли в ситуации у дверей управление? что такое управление? когда оно появляется во времени и в социальном пространстве? каковы границы распространения управления на социальные отношения, социальные процессы, элементы социальной структуры? – однако помогает эти вопросы поставить.

Социологию, как науку об обществе, интересует социальное управление, но иногда слово «социальное» в текстах, даже научных, по умолчанию опускается, и остается только «управление», поэтому возникает путаница с пониманием сферы распространения этого понятия, и происходит его накладывание на природные явления, когда несоциальные регулятивные механизмы тоже именуется управлением. В связи с этим рассуждение об управлении в социальных системах логично начать с его отличия от других регулятивных механизмов в природных, механических и биологических системах и установления временных рамок факта появления самого управления как такового.

В природных системах наряду с броуновским осуществляется упорядоченное, чаще всего циклическое, движение в самых разнообразных формах, таких как вращение небесных тел, фотосинтез, размножение и т.д., вызванное причинами, называемыми нами физическими, химическими, биологическими законами, которыми оно и регулируется.

В механических системах регулирование тоже имеет место, иначе хаотичное неупорядоченное движение имело бы своим финалом их саморазрушение или, как минимум, приостановление их функционирования, которое осуществляется по заранее заданной человеком программе. В связи с этим об управлении в механической системе можно говорить лишь с определенной долей семантической условности, обусловленной языковой традицией (например, водитель управляет машиной), и только в том случае, если система является не полностью механической, а имеет социальную компоненту – человеческое воздействие.

В биологических системах действуют эффективные регулятивные механизмы, в стаях животных формируется определенная структура и иерархия, подчас весьма гармоничная и всегда адаптивная к окружающей среде. Некоторых животных, ведущих не индивидуальный, а групповой образ жизни, например, тех же обезьян, даже иногда называют социальными животными, подчеркивая организованность их уклада. Однако коренное качество этих механизмов состоит в том, что они подчинены действию стихийных, в первую очередь биологических, законов природы, диктуются, прежде всего, инстинктами.

В социальных системах, в отличие от природных, механических, биологических, регулятивный механизм приобретает благодаря новому параметру – наличию сознания и разума – совершенно новое качество, когда элементами этих социальных систем осознаются, хотя и в разной степени, цель, средства и пути ее достижения, и преднамеренно организуется упорядоченное взаимодействие. Степень осознания общности целей, уровня организации и упорядоченности взаимодействия, как непрменных признаков управляемости социума, здесь рассматривается как норма, и всякие проявления отклонения и дисфункции управленческих институтов заслуживают отдельного рассуждения.

Поэтому мы можем утверждать, что управление в человеческом обществе, как таковое, возникло вместе с появлением сознания, когда, собственно, структурировались сами социальные отношения, и, в том числе, развернулась совместная целенаправленная деятельность. Люди стали не только осознавать необходимость совместных действий и упорядоченности этих действий для достижения своих целей и получения желаемых результатов, но и проектировать, хотя бы в самой примитивной форме, и на практике это осуществлять. Этот процесс проходит ряд этапов своего развития одновременно с развитием человеческих отношений и форм жизнедеятельности социума, включая общественное разделение труда, отделение умственного труда от физического, выделение такой общественной функции, как профессиональная управленческая деятельность, формирование таких его социальных институтов, как государство, гражданское общество и т. д.

«Социологию интересует управление социальными системами, иначе говоря, социальное управление» [2, с. 168], которое отличается от управления в других системах тем, что общество «опре-

деляется как обособившаяся от природы часть материального мира, совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей... выступает как особая форма, высшая ступень развития живых систем, которая проявляется в функционировании и развитии социальных организаций, институтов, индивидов, групп, ассоциаций и т. п.» [3, с. 114]. «Общество как особый вид социальной системы достигает высшего уровня самодостаточности как системы в отношении к ее окружающим средам» [3, с. 114].

После того, как мы обозначили отличие управления как социального феномена от других регулятивных механизмов, которых тоже иногда называют управлением, но не являющихся в таком случае социальным, пора перейти к определению управления, обратившись к научной литературе по социологии управления.

Смотрим определение управления у П.Д. Павленка: «Социальное управление в широком смысле слова – управление общностями, а также в определенных пределах – социальными процессами и явлениями; в узком смысле – основанная на определенных принципах деятельность субъекта управления, направленная на постановку перед объектом управления целей, задач и организацию их решения путем использования разнообразных средств, приемов и методов воздействия на него. В отличие от управления в технических и биологических системах социальное управление характеризуется, прежде всего, сознательной постановкой целей, которые дифференцируются в зависимости от уровня и масштабов объекта управления...»

Управление – свойство, внутренне присущее обществу на любой ступени его развития. Оно имеет всеобщий характер и вытекает из системной природы общества, из общественного, коллективного труда людей, из необходимости взаимодействовать, общаться в процессе труда и жизни, обмениваться продуктами своей материальной и духовной деятельности» [2, с. 168].

Свои определения управлению дают: Е.М. Бабосов [4, с. 9–10], А.В. Сергейчук [5, с. 38], А.И. Кравченко и И.О. Тюрина [6, с. 4], Г.Е. Зборовский и Н.Б. Костина [7, с. 85] и другие авторы. Мы ограничимся их упоминанием, отметив, что они указывают на такие существенные черты управления, как наличие взаимодействия между элементами системы управления и то, что управление – это социальный процесс, и в любом обществе – это важнейший социальный процесс.

Если попытаться сформулировать кратко, оставив за рамками дефиниции управления подразумеваемые как само собой разумеющиеся социокультурную обусловленность и конкретное социальное пространство, в котором оно происходит, то для социологии управление – это осознанное целенаправленное взаимодействие субъекта и объекта для получения социально значимого результата.

Почему **осознанное и целенаправленное**? – «Главный фактор, с которым всегда (рано или поздно) сталкивались идеи переноса закономерностей дочеловеческого мира в науку об обществе, – это сам человек и его социальная сфера. Не погружаясь в глубину сущности этого (антропосоциального) фактора, остановимся только на тех его структурах, которые определяют особенное в социальной самоорганизации.

Человеку как индивиду присущи все свойства живых организмов. Однако появление новой, отличающей его от животных структуры психики – разума существенно изменило систему самоорганизации как человеческого организма, так и видового сообщества людей.

С появлением разума связано зарождение того, что мы называем управлением. Все, что было и есть вне человеческой деятельности – только самоорганизация. Разделение всего природного, дочеловеческого на субъекты и объекты «управления» весьма условно. Действительно, можно ли считать субъектом управления Луну, со сменой фаз которой связаны морские приливы и отливы, меняются состояния внутренней среды живых организмов, их поведение? С некоторым допуском можно было бы отнести к управлению действия лидеров (вожаков) в животном мире, но и они, являясь продуктом жестко детерминированной подсознательной программы, все же являются компонентами систем самоорганизации. Только действия, связанные с целенаправленным, осознанным изменением структуры объекта, результатом которого является переход системы в заданное состояние... могут быть названы управленческими. Именно для таких действий, сознательно направленных на приспособляемость к среде и ее приспособление, и предназначен разум» [3, с. 102–103].

«Возникновение и целостность, особенности функционирования и развития социальных систем определяются взаимодействием людей. Главным элементом этих систем любой степени сложности и масштаба (от семьи до страны и человечества в целом) явля-

ется человек со своими потребностями и интересами, своим видением мира, своими ценностными ориентациями. Вот почему к общим условиям образования и существования систем добавляется наличие осознанных общих целей или совпадающих интересов, что имеет решающее значение для совместной деятельности людей.

С учетом этих обстоятельств можно следующим образом определить общие признаки (системообразующие факторы) любой социальной системы...:

- конкретная общая цель всей совокупности элементов;
- подчинение задач каждого элемента общей цели системы;
- осознание каждым элементом своих задач и понимание общей цели;
- выполнение каждым элементом своих функций, вытекающих из поставленной задачи;
- конкретные отношения между элементами системы;
- наличие органа управления;
- обязательная обратная связь...

Следует подчеркнуть, что общность целей в социальной системе – это не просто их механическое совпадение, а нечто более сложное... Объединившись в силу каких-то своих интересов и имея в связи с этим намерения решать именно свою определенную проблему, люди вынуждены для этого решать уже общую задачу всего объединения, то есть добиваться чего-то такого, что прямо, непосредственно в их личные интересы могло и не входить. Именно в этом и заключается одна из важнейших особенностей социальной системы: создавая ее с одной целью, мы вынуждены решать и некоторые новые задачи.

«Утешением» может служить, во-первых, то, что без реализации общей цели нельзя достичь своих целей. Во-вторых, возможности системы шире, чем простая сумма возможностей составляющих ее элементов. Это свойство обуславливает особый эффект, ради которого создается большинство систем. Его называют... эффектом целостности, или эмерджентности» [3, с. 62–63].

Почему **взаимодействие**, а не просто воздействие субъекта на объект? Потому, что объект тоже играет активную и важную роль в достижении общей цели в данной структуре взаимодействия с обязательным наличием обратной связи от объекта к субъекту, а о первичности субъекта во взаимодействии говорит само его название.

Социальное взаимодействие вообще является одним из ключевых понятий в социологической теории, «потому что все социальные



явления (социальные отношения, процессы, изменения, социальная структура, статусы, роли и пр.) возникают в результате социального взаимодействия. Оно складывается из отдельных, направленных друг на друга социальных действий. Поэтому социальное взаимодействие предполагает взаимные действия как минимум двух акторов. При этом действие может быть инициировано самим актором (индивидом, группой) и рассматриваться как «вызов», а может быть ответной реакцией на действия других – «ответ на вызов».

Сущность социального взаимодействия заключается в том, что лишь во взаимодействии с другими людьми человек может удовлетворить подавляющее большинство своих потребностей, интересов, ценностей. Да и само по себе взаимодействие является основной жизненной потребностью человека» [8, с. 127].

Таким образом, в процессе взаимодействия, составляющего сущность процесса управления, на выходе, в качестве **социально значимого результата** выступает удовлетворение комплекса человеческих потребностей.

В центре взаимодействия субъекта и объекта находится управленческое решение. Именно принятие управленческого решения субъектом управления, исполнение решения объектом управления, обратная связь от объекта к субъекту об исполнении решения составляют основу функционирования механизма управления и содержание процесса управления.

Далее. Управление может выступать перед социологами не только как социальный процесс, но и как социальный институт, со всеми его специфическими признаками, но это тема для следующего отдельного разговора.

#### *Список использованных источников*

1. *Тихонов А. В.* Теоретико-методологические основания социологии управления как отраслевой научной дисциплины : дис. ... д-ра социол. наук. СПб., 2000.
2. Социология / отв. ред. П. Д. Павленок. М., 2002.
3. Общая теория управления. М., 1994.
4. *Бабосов Е. М.* Социология управления. Минск : Тетра системс, 2001.
5. *Сергейчук А. В.* Социология управления. СПб., 2002.
6. *Кравченко А. И., Тюрин И. О.* Социология управления. М., 2004.
7. *Зборовский Г. Е., Костина Н. Б.* Социология управления. М., 2004.
8. *Козырев Г. И.* Социальное действие, взаимодействие, поведение и социальный контроль // Социологические исследования. 2005. № 8.

## **РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

**О.В. Михалев**

*Омский государственный педагогический университет*

Исследование вопросов пространственного развития инфраструктуры банковского бизнеса и обеспечения доступности банковских услуг в рамках теории территориального маркетинга на определенном этапе приводит к необходимости анализа на принципиально новом уровне обобщения – уровне анализа конкурентоспособности регионов на российском рынке банковских услуг (РБУ). Отмечая многочисленность разнообразных региональных рейтингов, касающихся банковской сферы, полагаем, что заявленная тематика обладает относительной новизной. К примеру, публикуемый Банком России индекс обеспеченности регионов банковскими услугами (БУ) [1] отражает относительную степень соответствия предложения БУ потребностям экономики региона *в количественном выражении*, тогда как конкурентоспособность определяется, прежде всего, качественными характеристиками РБУ, уровнем соответствия *качества* предложения банковских услуг (ПБУ) *качеству* спроса на них (СБУ). В этом смысле она является потенциальной способностью региона преобладать над конкурентами на РБУ, а количественные показатели развития регионального РБУ суть реализованная в той или иной мере его конкурентоспособность. Исходя из подобного подхода к конкурентоспособности, рассмотрим конкретные примеры ее исследования.

Исходной базой для анализа качественных характеристик РБУ в региональном разрезе могут служить результаты опросов о СБУ в рамках мониторинга предприятий, проводимого Банком России во всех регионах страны с 2003 года ежеквартально [2]. Ограниченность выводов связана с ограничением выборки потребителей БУ исключительно нефинансовыми предприятиями, которая не включает домашние хозяйства, государственные органы, финансовый сектор. Дальнейший анализ базируется на данных сводных анкет СБУ за

I квартал 2012 года, но прежде несколько слов о показателях и методике их расчета, разработанных автором самостоятельно.

Сводный рейтинг конкурентоспособности региона на РБУ (R) включает в себя четыре частных рейтинга (R(X1) – R(X4)) и рассчитывается как обратное среднеарифметическое из них (табл. 1.). Частные рейтинги рассчитываются по следующим составляющим конкурентоспособности.

Таблица 1

**Схема формирования сводного рейтинга конкурентоспособности региона на РБУ  
(сохранена оригинальная нумерация вопросов анкеты СБУ)**

<b>R(R(X1),R(X2),R(X3),R(X4))</b>	<b>X1 - уровень развития РБУ</b>	1. Возможность получения услуг кредитных организаций (КО)			
		4. Активность в использовании услуг КО			
		5. Степень удовлетворенности спроса предприятий на услуги КО			
	<b>X2- тенденция развития РБУ</b>	6. Факторы, которые увеличили использование услуг КО:	Деятельность предприятия		
			Ставки по кредитам КО		
			Ставки по депозитам в КО		
			Уровень тарифов		
			Набор услуг КО		
			Льготы КО предприятию		
			Процедуры оформления		
			Запросы на информацию		
			Уверенность в КО		
			Другие источники средств		
	Налогообложение				
	<b>X3- качество СБУ</b>	<b>X31</b>	9. Частота обращения в КО за получением новых услуг (не менее, раз в квартал):		
			7. Число КО, услугами которых пользовалось предприятие (не менее, штук):		
			19. Предпочитают получать пакетом банковские услуги:		
		<b>X32</b>	12. Факторы, определившие решение о неизменности выбора КО:	Наличие опыта сотрудничества с КО	
				Уверенность в финансовом положении КО	
				Предложение КО новых видов услуг	
Изменение КО условий оказания услуг					
Наличие у КО опыта внешнеэкономических операций					
Применение КО компьютерных технологий					
Удобное расположение КО					
Знакомство с руководителями КО					
Уровень квалификации персонала КО					
Рекомендации партнеров предприятия					

R(R(X1),R(X2),R(X3),R(X4))	Х4- качество ПБУ	X41	10. В КО преобладал следующий уровень обслуживания
			10. В КО преобладал следующий уровень качества услуг
	Х42	13. Были ли характерны для КО:	Быстрота решений
			Оперативность обслуживания
			Учет специфики отрасли
			Анализ потребностей предприятия
			Гибкость в оказании услуг
			Удобный режим работы
			Вежливость персонала
			Процедуры оформления документации при оказании услуг – удобные и понятные
			Процедуры оформления документации при оказании услуг – сложные и длительные
			Возможность переговоров с руководством КО

X1 – «уровень развития РБУ». Включает в себя три показателя, отражающих уровень развития СБУ, ПБУ и уровень их соответствия друг другу. Рассчитываются по данным сводных анкет, включающим ответы на вопросы «Активность в использовании услуг кредитных организаций (КО)», «Возможность получения услуг КО» и «Степень удовлетворенности спроса предприятий на услуги КО», соответственно, как средневзвешенная долей оценок «Высокая», «Средняя», «Низкая» и «Отсутствует». Маркетинговый смысл индекса X1 =100 связан со *средним* уровнем развития регионально-го РБУ, соответствующим *средним* возможностям получения БУ, *средней* активности их использования предприятиями и *средней* степени удовлетворенности их СБУ. Теоретический размах значений индекса X1 – от 50 до 150, соответствующих низкому и высокому уровню развития РБУ в ответах *всех* респондентов (для исследуемых регионов практически размах составил от 77 до 122).

X2 – «тенденция развития РБУ». Показывает, как влияет совокупность важнейших факторов (со стороны СБУ: «Деятельность предприятия», «Льготы КО предприятию», «Уверенность в КО», «Другие источники средств», «Налогообложение»; со стороны ПБУ: «Ставки по кредитам КО», «Ставки по депозитам в КО», «Уровень тарифов», «Набор услуг КО», «Процедуры оформления», «Запросы на информацию») на вектор, или направление развития РБУ. Значения индекса X2 более 100 свидетельствуют о преоблада-

нии ответов об увеличении использования БУ над ответами об уменьшении по *большинству* из указанных факторов, то есть о *положительной* тенденции развития РБУ. Значения индекса Х2 менее 100 говорят о преимущественном уменьшении использования БУ, или о *негативной* тенденции развития РБУ. Теоретический размах значений индекса Х2 – от 0 до 200, соответствующих абсолютной деградации РБУ и его максимально интенсивному развитию (для исследуемых регионов практически размах составил от 85 до 109).

Х3 – «качество СБУ». Состоит из двух сложных показателей, отражающих:

Х31) разнообразие в выборе КО и БУ («Число КО, услугами которых пользовалось предприятие», «Частота обращения в КО за получением новых услуг», «Предпочтение получать БУ пакетом, а не отдельными БУ»), и

Х32) содержательную структуру лояльности предприятия в разрезе важнейших факторов, определивших его решение о неизменности выбора КО («Наличие опыта сотрудничества с КО», «Уверенность в финансовом положении КО», «Предложение КО новых видов услуг», «Изменение КО условий оказания услуг», «Наличие у КО опыта внешнеэкономических операций», «Применение КО компьютерных технологий», «Удобное расположение КО», «Знакомство с руководителями КО», «Уровень квалификации персонала КО», «Рекомендации партнеров предприятия»).

Значение индекса Х3, равное 100, соответствует среднему уровню качества СБУ, определяемому как *средний* уровень лояльности потребителя БУ при числе КО, услугами которых он пользуется, *не менее двух*, частоте обращения за новыми БУ – *не реже одного раза* в квартал, и абсолютном предпочтении пакетированной формы получения БУ, отмеченном *всеми* респондентами. Теоретический размах значений индекса Х3 – от 50 до 250, соответствующих низкому качеству СБУ (*все* респонденты пользуются исключительно *отдельными* и *традиционными* услугами *единственной* КО, которую они желают сменить) и высокому качеству СБУ (*все* респонденты пользуются *пакетированными* услугами *не менее пяти* КО, к которым они абсолютно лояльны, *не менее шести раз* в квартал обращаясь за новыми видами БУ). Для исследуемых регионов практически размах Х3 составил от 71 до 159.

Х4 – «качество ПБУ». Складывается из двух показателей, отражающих:

X41) общую оценку преобладающего уровня обслуживания в КО и качества БУ (X41=100 соответствует среднему уровню), а также

X42) ее содержательную сторону в разрезе качественных характеристик БУ, характерных для КО («Быстрота решений», «Оперативность обслуживания», «Учет специфики отрасли», «Анализ потребностей предприятия», «Гибкость в оказании услуг», «Удобный режим работы», «Вежливость персонала», «Процедуры оформления документации при оказании услуг – удобные и понятные», «Процедуры оформления документации при оказании услуг – сложные и длительные», «Возможность переговоров с руководством КО») посредством удельного веса КО, обладающих *все*м набором этих признаков *в полной мере*.

Значение индекса X4, равное 100, отражает *средний* уровень качества ПБУ, характерный для *всех* КО. Теоретический размах значений индекса X4 – от 25 до 125, соответствующих низкому и высокому качеству ПБУ, отмеченному *всеми* респондентами (для исследуемых регионов практически размах X4 составил от 79 до 110).

Т а б л и ц а 2

**Показатели конкурентоспособности отдельных регионов на РБУ**

Федеральный округ, регион		Составляющие конкурентоспособности				Средний рейтинг (место среди округов /регионов страны)	Справочно: совокупный индекс обеспеченности региона БУ на 01.01.2012
		Уровень развития РБУ	Тенденция развития РБУ	Качество СБУ	Качество ПБУ		
1	Центральный федеральный округ	104,3	104,0	93,4	100,2	2,00	1,41
2	Северо-Западный федеральный округ	104,4	103,4	99,1	96,3	2,75	0,98
3	Уральский федеральный округ	102,6	102,5	98,9	98,9	3,25	0,65
4	Приволжский федеральный округ	101,7	102,6	97,4	97,6	4,00	0,78

Окончание табл. 2

Федеральный округ, регион		Составляющие конкурентоспособности				Средний рейтинг (место среди округов /регионов страны)	Справочно: совокупный индекс обеспеченности региона БУ на 01.01.2012
		Уровень развития РБУ	Тенденция развития РБУ	Качество СБУ	Качество ПБУ		
5	Дальневосточный федеральный округ	98,4	103,0	87,5	96,9	4,75	0,66
6	Южный и Северо-Кавказский федеральный округ	96,2	102,6	82,0	97,8	5,25	0,69
7	Сибирский федеральный округ, в т. ч.:	100,9	102,4	86,1	96,7	6,00	0,70
1	Кемеровская область	98,9	104,5	99,0	98,6	28,3	0,65
2	Новосибирская область	107,7	104,3	103,3	92,6	28,5	1,06
3	Республика Бурятия	99,1	103,3	89,2	98,9	35,3	0,64
4	Республика Алтай	102,2	103,0	87,1	98,3	37,5	0,71
	Иркутская область	102,3	102,8	88,6	98,1	38,0	0,72
6	Забайкальский край	104,8	102,7	73,4	99,8	39,3	0,53
7	Омская область	100,9	100,9	87,5	97,4	47,0	0,60
8	Томская область	94,9	99,7	90,2	97,3	51,3	0,63
9	Алтайский край	98,5	101,0	81,7	97,8	51,5	0,74
10	Республика Тыва	103,1	102,4	71,6	89,7	52,0	0,45
11	Красноярский край	97,0	102,3	75,9	94,7	55,8	0,58

Очевидно, что принципиальная разница между данными индексами не дает возможности сводить их напрямую, но лишь соответствующие им рейтинги (места). Последний показатель является относительным, так как зависит от числа анализируемых субъектов. Обобщенные результаты анализа конкурентоспособности российских округов и сибирских регионов на РБУ представлены в таблице и, по мнению автора, позволяют читателю самостоятельно сделать выводы и принять необходимые решения.

*Список использованных источников*

1. www.cbr.ru
2. Положение Банка России от 19 марта 2002 года № 186-П «О проведении мониторинга предприятий Банком России».

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ**

**М.А. Пономарев**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В условиях глобального экономического кризиса возрастает роль государственного регулирования процесса расходования бюджетных средств, осуществляемого через систему управления размещением заказов на поставки товаров, оказание услуг и выполнение работ для государственных и муниципальных нужд, и направленного на сокращение и оптимизацию расходов бюджетов всех уровней.

Совершенствование системы управления государственными закупками с целью эффективного использования бюджетных средств, расширения возможностей для участников и обеспечения гласности, прозрачности размещения заказов, развития добросовестной конкуренции и предотвращения коррупции в сфере размещения заказов, приобретает особую остроту в контексте политики развития высокотехнологичных отраслей национальной промышленности [1].

Проблемы формирования и развития системы государственных закупок, механизмы функционирования системы государственных закупок в конкурентной среде, основанные на принципах равенства и открытости закупочных процедур, рассматривались в работах отечественных и зарубежных специалистов.

Значительный вклад в рассматриваемую проблему внесли отечественные авторы: В.А. Власов, П.М. Волков, И.К. Дмитриева, А.С. Доронкин, М.Я. Евраев, А.Т. Катамадзе, И.Г. Краснова, В.А. Кныш, В.И. Кузнецов, И.В. Кузнецова, В.В. Мельников, Л.Г. Некрасова, Н.В. Нестерович, П.А. Тихомиров, Ю.А. Тропин, В.А. Федорович, А.А. Храшкин, А.Г. Шкурский и другие.

Среди зарубежных специалистов, рассматривающих различные аспекты государственных закупок в системе государственного регулирования экономики, следует отметить работы Т. Веблена,



Дж. Гобсона, Е. Домара, Дж. Кларка, У. Митчелла, Дж. Робинсон, Р. Тони, О. Уильямсона.

Отдельные аспекты криминологической и уголовно-правовой проблемы в своих работах рассматривали Г.А. Аванесов, Д.И. Аминов, Ю.М. Антонян, Л.Д. Гаухман, В.И. Гладких, А.И. Гуров, А.И. Долгова, А.Э. Жалинский, Н.Ф. Кузнецова, В.В. Лунеев, С.В. Максимов, В.Д. Малков, Г.М. Миньковский, А.В. Наумов, П.Г. Пономарев, В.С. Овчинский, О.Ф. Шишов, В.Е. Эминов, А.М. Яковлев.

Анализ литературы по данной теме показал недостаточную разработанность, вопросов функционирования и оценки эффективности государственных закупок, а также необходимость совершенствования системы управления государственными закупками в условиях динамичного развития нормативной правовой базы и высокого уровня коррупционной составляющей. обусловили выбор темы диссертации, ее структуру, содержание, цель и задачи.

Государственные закупки, составляющие основную часть расходов государственных ведомств, организаций и учреждений для осуществления государственных функций, выступают в качестве одного из важных факторов формирования среды ожидания для устойчивого развития национальной экономики в долгосрочном периоде и обеспечения притока инвестиций в приоритетные ее отрасли. Они являются инструментом, позволяющим эффективно распределять инвестиционный потенциал и формировать наиболее благоприятные условия для развития таких отраслей как машиностроение, авиастроение, кораблестроение, а также для проведения научных исследований и внедрения их результатов в производственные процессы [2].

Увеличение объемов государственных заказов служит фактором роста совокупного спроса для поддержки и стимулирования национальных производителей и регулирования структуры отраслевой и региональной экономики. Кроме того, при сбалансированном регулировании объемов закупаемой продукции посредством государственных заказов может быть оказано позитивное влияние на динамику цен по определенным ее видам.

В России данный процесс осложняется тем, что в последние двадцать пять лет в стране осуществлялся демонтаж социалистической системы и закладывались основы рыночной экономики. Соответствующие преобразования стимулировали формирование новых

организационно-правовых условий хозяйствования, необходимых для функционирования рыночной системы. Возросшие расходы бюджетов всех уровней на государственные закупки диктуют необходимость развития системы управления государственными закупками, анализ их роли и места в системе государственного регулирования экономики [3].

Вместе с тем, при целом ряде позитивных изменений, преобразования в стране повлекли за собой и негативные. В сложившейся ситуации у государственных чиновников практически нет стимулов для тщательного отбора выгодных для государства предложений. Более того, при отсутствии четкой регламентации процесса закупок этот сектор государственной деятельности нередко становится питательной средой для злоупотреблений, коррупции и желания обогатиться, за счет государственных средств, чиновников и некоторых предпринимателей. При этом в России противоправные действия в сфере государственных закупок начали носить массовый характер, что стало одним из опаснейших факторов для экономической безопасности государства и значительно замедляет проведение экономических реформ.

Такого рода деяния вызывают серьезную озабоченность. И связано это как с широкой распространенностью указанных проявлений, так и с их большой социальной опасностью. Повышенная опасность данного феномена является следствием целого ряда обстоятельств:

1) полномочиями, связанными с принятием решения о закупках товаров, сырья и материалов, как правило, наделены должностные лица самого высшего звена, менее всего обремененные контролем со стороны общества;

2) преступная деятельность чиновников, работающих в данной сфере, зачастую приобретает организованные формы;

3) резко снижается поступления финансовых средств в бюджет государства;

4) расширяется сфера теневой экономики, разрушая систему конкуренции;

5) увеличиваются издержки субъектов хозяйствования, перекладываемые на потребителей через повышение цен и тарифов;

6) нарушается система функционирования государства в части реализации даже весьма значимых для общества социально-экономических, политических и военных программ [4].

Не случайно в Национальной стратегии противодействия коррупции, а также в Национальном плане противодействия коррупции на 2010-2011 гг. определены в этой части приоритеты органов власти и предусмотрен целый ряд первоочередных мер, направленных на защиту личности, общества и государства от коррупционных проявлений.

В результате принятых мер, предусмотренных названными программными документами, в 2011 году было выявлено более 30 тыс. преступных посягательств против государственной власти и интересов службы. Зарегистрировано около 15 тысяч фактов взяточничества и свыше 2200 хищений, совершенных путем присвоения или растраты. При этом прирост выявленных преступлений составил почти 20%. Вместе с тем, большинство преступлений, совершаемых в сфере государственных закупок, по известным причинам, по-прежнему остаются вне поля зрения правоохранительных органов. Вследствие отмеченного у значительной части населения стало появляться ощущение неэффективности проводимых реформ, чувство разочарования в их результатах. И это вполне закономерно, так как упомянутый феномен превратился не только в изощренную систему присвоения государственных средств, но и принял угрожающие масштабы [5].

В сложившейся ситуации традиционных мер борьбы с коррупцией в сфере государственных закупок явно недостаточно. С точки зрения эффективности противодействия, названные преступления относятся к плохо раскрываемым и трудно доказываемым посягательствам. Следовательно, вышеизложенное обуславливает необходимость объединения усилий всех без исключения органов власти в целом.

Говоря о потенциальных угрозах экономической безопасности России в сфере государственных закупок, необходимо выделять следующие угрозы:

- 1) Низкая эффективность использования выделенных бюджетных средств;
- 2) Сильные и стойкие коррупционные отношения среди участников процесса государственных закупок;
- 3) реальное и потенциальное изъятие из бюджета денежных средств;
- 4) снижение в глазах общества доверия и авторитета государства;

- 5) сдерживание развития малого бизнеса;
- 6) резкое снижение экономической базы отечественной экономики, особенно в условиях экономического кризиса;
- 7) дискриминация добросовестных производителей и поставщиков товаров;
- 8) срыв выполнения национальных проектов;
- 9) угроза не качественной конкуренции;
- 10) расширение теневых экономических отношений;
- 11) перекос системы государственного управления и отношений в сфере государственной службы, а также криминализация общества [5].

Государство принимает все необходимые меры по обеспечению справедливой конкуренции среди производителей и поставщиков товаров и услуг для государственных нужд, но еще осталось достаточное количество возможностей для нечистых на руку государственных заказчиков.

Мировая практика выработала достаточно надежный аппарат решения задачи оптимизации государственных закупок и борьбы с коррупцией – законодательно закрепленное проведение открытых торгов (конкурсов). Необходимо, чтобы государственный чиновник был жестко ограничен в выборе механизма приобретения товаров и услуг.

Таким образом, на современном этапе вопросы, связанные с усовершенствованием и доработкой системы государственных закупок диктуются не только сложившейся сложной политической, экономической ситуацией, но и с проявлениями коррупции, носящими в России массовый и угрожающий экономической безопасности характер. Все это диктует необходимость комплексного многоуровневого анализа, что и предопределяет актуальность темы настоящего диссертационного исследования. В силу вышеназванных обстоятельств чрезвычайно важно вести поиск дальнейших путей развития системы государственных закупок и защиты общества от негативного воздействия коррупции, в том числе и с использованием иностранного опыта. [6,7]

Выводы. Необходимо сказать, что результаты противодействия коррупции в области государственного заказа, в то же время зависят и от эффективности и беспристрастности всех имеющихся правоохранительных механизмов надзора. Строгое регулирование государственных закупок является способом для выявления нега-

тивных тенденций, но именно от правоохранительных органов во многом зависит, одержит ли государство победу над нечистыми на руку чиновниками. Желая получить взятку заказчик должен помнить, что есть надзирающие и карающие органы, которые в любую минуту готовы остановить противоправные действия.

Для качественного управления системой государственных закупок необходимо наличие строго регламентированной и эффективной системы контроля над развитием отношений в сфере государственных закупок со стороны государственных субъектов обеспечения экономической безопасности.

#### *Список использованных источников*

1. *Серединцев Д. С.* Векторы развития системы государственных закупок России: эффективность, открытость, прозрачность // Вестник Финансовой академии. 2007. № 3(43).
2. *Дорошенко Т. Г., Дюнина О. П., Песегова Т. Н.* Аукцион в системе госзаказа. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2008. 88 с.
3. *Золотарева А., Копейкин Б., Катамадзе А.* Совершенствование системы закупки товаров, работ, услуг для государственных нужд. М., 2003.
4. *Мельников В. В.* Институциональная трансформация механизма государственного заказа в постсоветской России. Новосибирск, 2008.
5. Настольная книга госзаказчика / под ред. А. А. Храмкина. 4-е изд., доп. М. : ИД «Юриспруденция», 2008. 686 с.
6. *Нестерович Н. В., Смирнов В. И.* Конкурсные торги на закупку продукции для государственных нужд. М., 1998.
7. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд / под общ. ред. В. А. Вайпана.

## **О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «ДЕМОКРАТИЯ» И «МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ»**

**В.А. Шестаков**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Проблемы самоуправления, в частности местного самоуправления и практических форм его организации, постоянно находятся в фокусе внимания общественных наук. Общепринятой точкой зрения является то, что в современном мире развитие свободного государства невозможно без успешно функционирующего института местного самоуправления, главное назначение которого состоит в том, чтобы на уровне каждого отдельного человека осуществлять оптимальное соотношение его прав и свобод с интересами государства и общества. Именно такое содержание местного самоуправления отвечает идеям независимого демократического государства, для которого высшей ценностью являются права и свободы человека.

Теоретики демократии уже с XVII века подчеркивали связь демократии и свободы. Роберт Даль выделяет три измерения свободы достигаемой посредством демократии: общая свобода, свобода самоопределения и моральная автономия, которые в совокупности обеспечивают практически неограниченное пространство личной свободы по сравнению с другими альтернативами общественного устройства [1]. Такого рода положение вещей не является универсальным состоянием общества, а представляет собой продукт исторического развития, тесно связанный с развитием капитализма.

Несмотря на кажущуюся простоту определения демократии, существует множество логических оснований, на которых возможно развитие идеи демократии и отнесение того или иного государства к числу демократических. Чарльз Тилли в своей работе «Демократия» выделяет следующие основные подходы к определению демократического государства:

1) *конституционный* подход ставит демократичность конкретного государства в зависимость от действующих законов, направленных на регулирование политической деятельности;

2) *сущностный* подход сосредотачивает внимание на реальных условиях политической деятельности, создаваемых и поддерживаемых органами государственной власти;

3) *процедурный* подход исходит из выделения определенного набора процедур реализации государственной политики и установления их соответствия общепринятым демократическим практикам;

4) *процессный* подход определяет минимальный набор процессов, протекающих в государстве и необходимых для присвоения ему статуса демократического.

Все упомянутые подходы имеют как достоинства, так и недостатки относительно определения того, является ли то или иное государство демократическим. Для преодоления возникающих трудностей Тилли предлагает свой вариант определения демократического режима: «режим можно признать демократическим, если политические отношения между гражданами и государством выражены широкими, равноправными, защищенными и взаимобязывающими процедурами обсуждения» [4, С.29]. Исходя из этого определения, можно выделить четыре основополагающих и при этом самостоятельных измерения демократии:

1) *широта* вовлечения населения в пространство публичной политики, выражающееся в равномерном распределении политической силы и влияния в рамках общества;

2) *равенство* людей относительно возможностей реализации политических и социальных прав и свобод;

3) *защищенность* человека от произвольного применения легитимного насилия со стороны представителей государственной власти;

4) *взаимобязательность консультации* как гарантия предоставления гражданам определенного соответствующими правовыми нормами набора предоставляемых им выгод.

Движение конкретного государства к высшим значениям этих измерений представляет собой процесс демократизации, противоположная тенденция – процесс дедемократизации. Для дедемократизации характерны ограничение политического участия, возникновение новых форм политического и социального неравенства, ослабление защищенности и отход от взаимобязывающих проце-

дур обсуждения. При этом, по мнению Тилли, демократия представляет собой «лучшее, что создано человечеством в смысле политического устройства» [4, С.41], а неотъемлемым элементом демократического государства является участие граждан в публичной политике.

Крафорд Брафф Макферсон в своей работе «Жизнь и времена либеральной демократии» определяет демократию как «общество, стремящееся к обеспечению того, чтобы все его члены были одинаково свободны реализовывать свои способности» [3, с. 8]. Ключевым элементом данного определения является *свобода реализации* каждого человека вне зависимости от существенных характеристик конкретного общества. Демократическая идея свободы охраняет личность от принудительно навязываемых ей идеологических конструкций и способов мышления, препятствуя их абсолютизации.

Макферсон предлагает рассматривать эволюцию демократии как последовательную смену четырех моделей: протекционной демократии, демократии развития, демократии равновесия и демократии участия.

Суть протекционной демократии сводится к тому, что только демократическая система правления может служить адекватным средством защиты людей от произвола власть имущих. Модель демократии развития предполагает создание условий для саморазвития каждого человека. Теоретическая конструкция модели равновесия описывает демократию как процесс конкуренции элит, результатом которого является достижение равновесного состояния политической сферы без определяющего участия рядовых избирателей.

В модели участия, как следует из названия, демократия мыслится через призму широкого гражданского участия в принятии решений органами власти всех уровней. Очевидно, что невозможно отдать на откуп гражданам решение всех вопросов конкретной политики, но необходимо стремиться к расширению круга делегируемых проблем. Именно модель демократии участия является актуальной для современного этапа общественного развития.

Местное самоуправление является важнейшим механизмом вовлечения граждан в решение вопросов жизнеобеспечения на уровне конкретных территории, поэтому оно суть один из главных элементов демократического режима, предоставляющий гражданам возможность взаимодействовать с государством и его органами и осуществляющий, будучи в той или иной степени автономным от



государственной власти, часть функций последней, являясь носителем публичной власти. Занимая особое место в системе общественных отношений, местное самоуправление приучает людей к ответственности, способствуя преодолению патернализма и формированию политической культуры и особого типа личности – активной, инициативной, приверженной ценностям свободы. Если исходить из посылки, что гражданская активность зарождается, как стремление решать проблемы повседневного существования человека, то только благодаря развитию демократии на местах понятие «народовластие» наполняется реальным практическим содержанием, повседневно воплощающимся и воспроизводящимся в социальной практике.

Для местного самоуправления, как правило, характерно использование двух механизмов участия граждан в реализации своих политических прав и свобод: прямой и представительной демократии. Прямая демократия зиждется на непосредственном и постоянном участии граждан в управлении. Она представляет собой, по сути, общественное самоуправление и характеризуется следующими достоинствами:

- является единственным видом демократии в чистом виде;
- благодаря всеобщему охвату граждан обладает потенциалом политического просвещения;
- позволяет людям свободно и без посредников выражать свои взгляды по поводу решения любых проблем;
- придает принятым в ходе прямых выборных процедур решениям полную и бесспорную легитимность.

Представительная демократия по своей сути – ограниченная и непрямая форма демократического участия. Участие граждан в управлении в этом случае ограничено периодическим участием в выборных процедурах и, соответственно, носит непрямой характер, поскольку реальная власть осуществляется выбранными лицами. Представительная демократия имеет следующие сильные стороны:

- практическая осуществимость, поскольку реализация прямой демократии возможна только в небольших сообществах;
- наделение властными полномочиями наиболее образованных, достойных и опытных с точки зрения большинства избирателей кандидатов;
- содействие сохранению стабильности посредством развития культуры компромисса среди рядовых граждан [5, с. 86].

Посредством использования вышеуказанных механизмов политического участия местное самоуправление на практике реализует одну из основ демократического государства – принцип «вертикального» разделения властей, предоставляя гражданам возможности не только непосредственного участия, но и контроля на местах за деятельностью государственных органов. Кроме участия членов местных сообществ в выборных представительных и исполнительных органах власти и выборах в их состав, существует целый ряд других форм участия: инициатива граждан по изменению законодательства, петиции, собрания, опросы, референдумы. Местное самоуправление, таким образом, является своего рода демократическим противовесом центральной власти, способствующим своей легитимной деятельностью ограничению возможного произвола с её стороны, препятствующим повышенной концентрации власти в руках центрального правительства.

Современные принципы и формы местного самоуправления – результат сложного процесса поиска компромисса, согласования интересов общества в лице территориальных сообществ и государства. Исходя из этого, местное самоуправление следует рассматривать как механизм взаимодействия территориальных сообществ и государства, главной задачей которого является согласование соответствующих интересов. Отражая политические, культурные, географические, социально-экономические и иные особенности каждой конкретной территории, местное самоуправление способствует обретению ими своей индивидуальности в масштабе государства в целом, способствует преодолению отчуждения личности от государства. В силу наибольшей приближенности к населению, местное самоуправление способно в значительно более полной степени обеспечивать реализацию потребностей граждан, живущих на конкретной территории, по сравнению с другими формами демократического участия.

Одними из главных проблем, с которыми сталкиваются конкретные практики местного самоуправления, являются неприятие самой этой идеи со стороны людей, низкий уровень их гражданской активности и отсутствие минимальных знаний и представлений о возможностях непосредственного участия в местном самоуправлении. В тех случаях, когда для значительной части населения возможность самостоятельно участвовать в вопросах организации местной жизни сводится к их участию в выборах представительных и

других органов местной власти, непосредственное самоуправление сменяется самоуправлением опосредованным. Если же из политической жизни общества изымается непосредственное участие граждан, то становится практически невозможно определить, является государственное устройство той или иной страны демократическим или нет, поскольку утрачивается главный критерий, который позволяет отличить действительно демократический процесс от формального ритуала, систематического манипулирования и управляемого согласия [2, с. 28].

Таким образом, местное самоуправление представляет собой форму самоорганизации и демократического участия граждан в управлении местными делами и решении насущных проблем и, следовательно, является одним из основных элементов подлинно демократического государства.

*Список использованных источников*

1. *Даль Р.* Демократия и ее критики. М. : РОССПЭН, 2003. 576 с.
2. *Козн Д., Арато Э.* Гражданское общество и политическая теория. М. : Весь мир, 2003. 784 с.
3. *Макферсон К. Б.* Жизнь и времена либеральной демократии. М. : Высшая школа экономики, 2011. 176 с.
4. *Тилли Ч.* Демократия. М. : Институт общественного проектирования, 2007. 263 с.
5. *Хейвуд Э.* Политология. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 544 с.

**МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ  
В ДОХОДАХ НАСЕЛЕНИЯ  
РЕГИОНОВ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

**Ю.С. Шкляр**

*Хабаровская государственная академия экономики и права*

Глубокие трансформационные преобразования, происходящие в нашей стране в течение последних двадцати лет, привели к сильному расслоению населения по уровню доходов. Доходы населения являются важнейшим элементом воспроизводственной системы, определяют качество индивидуального воспроизводства, являются стимулом к производительному труду. Степень различия доходов населения определяет социальную дифференциацию в обществе, характер его социальной структуры.

Для Российской Федерации характерна высокая дифференциация доходов населения по регионам. Это влечет за собой высокую степень разрыва экономического развития между ними, что еще больше усугубляет проблему разницы доходов. Дальневосточный федеральный округ служит тому ярким примером.

Под доходами населения понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления населения прямо зависит от уровня доходов.

Традиционно для количественной оценки дифференциации доходов применяются такие показатели, как квинтильный (децильный) коэффициент, коэффициент Джинни, размах асимметрии, а также ряд других.

Анализ показывает, что в целом для Дальнего Востока России характерна та же структура доходов населения, что и для всего государства, но заметны и некоторые особенности.

С одной стороны, доля так называемых «других доходов» на 7 % ниже среднероссийского уровня, что частично свидетельствует

о положительных тенденциях в области доходов населения, поскольку в группу «другие доходы» входят скрытые доходы, в том числе доходы от незаконной деятельности, случайные доходы (выигрыши).

С другой стороны, доходы от собственности в дальневосточных регионах в 2,1 раза ниже среднероссийского уровня (6,2 % в России и лишь 2,9 % в ДВФО), причем отмечена динамика снижения данного показателя.

Большую часть в структуре доходов занимает оплата труда. На Дальнем Востоке её доля примерно в 1,3 раза выше, чем в среднем по России. Её удельный вес в структуре доходов постоянно увеличивается. В Дальневосточном федеральном округе большое влияние на доходы населения имеют районные коэффициенты и дальневосточная надбавка. Они значительно увеличивают заработную плату работников (от 20 до 50 %). Вследствие этого доходы населения большинства субъектов ДВФО выше, чем в среднем по России.

Одним из наиболее распространенных и наглядных примеров для оценки доходов населения и их дифференциации служат среднедушевые денежные доходы (СДД). По данным Росстата целом для Дальневосточного федерального округа данный показатель составил в 2011 году 29421 руб.

Анализ, проведенный на основе использования открытых статистических данных в 2005–2011 г.г., показал, что в Дальневосточном федеральном округе можно выделить 2 группы регионов:

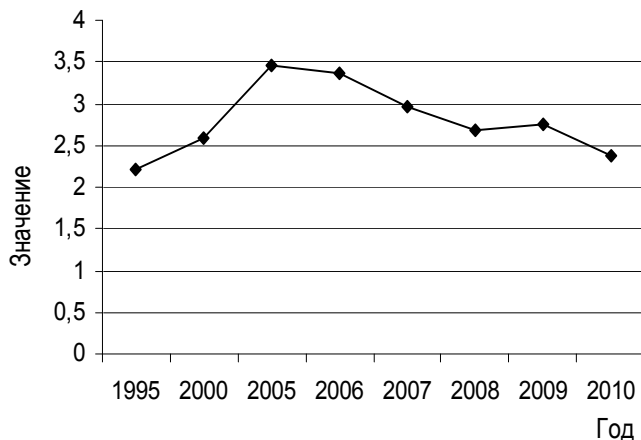
1) регионы со среднедушевыми доходами населения выше среднего по федеральному округу – Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Хабаровский край, Магаданская область, Сахалинская область, Чукотский автономный округ;

2) регионы со среднедушевыми доходами населения ниже среднего по федеральному округу – Приморский край, Амурская область, Еврейская автономная область.

Если сравнивать со среднероссийским показателем, то группы будут аналогичными: в Приморском крае, Амурской области и ЕАО среднедушевые денежные доходы населения ниже среднероссийского уровня. При этом в Республике Саха (Якутия), Камчатском крае, Хабаровском крае, Магаданской области, Сахалинской области, Чукотском автономном округе выше среднероссийского уровня.

При этом размах асимметрии среднедушевых денежных доходов населения в Дальневосточном федеральном округе составляет

2,38 ( $X_{\max}$  (32571,3 руб. в Чукотском автономном округе) /  $X_{\min}$  (13675,3 руб. в Амурской области)). В целом же по России он равен 5,34 ( $X_{\max}$  (41106,7 руб. в г. Москва) /  $X_{\min}$  (7691,8 руб. в Республике Ингушетия)). Следует отметить, что исследование динамики размаха асимметрии среднедушевых денежных доходов населения выявил устойчивую тенденцию снижения показателя с 2005 года (рис.)



Динамика размаха асимметрии среднедушевых денежных доходов населения в Дальневосточном федеральном округе в 1995-2010 гг.

Что касается индекса концентрации доходов, то коэффициент Джинни в Дальневосточном федеральном округе в 2010 году в среднем был равен 0,39 (ниже среднероссийского на 0,05). В отдельных субъектах федерации Дальнего Востока он не значительно отличался от среднего по округу (от 0,367 в Амурской области до 0,415 в Сахалинской области).

Коэффициент Джинни, как известно, измеряется в промежутке от 0 до 1, и, следовательно, степень концентрации доходов на Дальнем Востоке по данным 2010 г. не велика. Если рассмотреть его динамику, то с 1995 года при значении 0,24 он увеличился на 0,15, что свидетельствует о росте поляризации доходов, ведущей к социальной напряженности.

Расчёт децильного коэффициента также говорит о высокой степени неравенства доходов в Дальневосточном федеральном округе. В 2010 году среднее значение этого показателя было равно 13,39 (в среднем по России – 16,7). Минимальное значение отмечено в

Амурской области – 11,3, максимальное в Сахалинской области – 15,9. Динамика показателя неравномерна в разрезе субъектов. Так, в Амурской области значение коэффициента уменьшилось с 1995 года на 1,9, а в Сахалинской области, как и в остальных субъектах Дальневосточного федерального округа, вырос почти в 3 раза.

Важнейшим направлением оценки уровня доходов и их межрегиональной дифференциации является соотнесение среднедушевых доходов населения с расходами, параметром определения порогового значения стоимости которых служит прожиточный минимум. В Дальневосточном федеральном округе доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, в 2010 году в среднем составила 18,5 %, что выше среднероссийского показателя на 5,3 %. В разрезе субъектов этот показатель изменяется от 11,3 % в Чукотском автономном округе до 24,1 % в Амурской области (табл.).

**Доля населения Дальневосточного федерального округа  
с доходами ниже прожиточного минимума в 1995–2010 гг., %**

<i>Регионы</i>	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>ДФФО</b>	<b>28,5</b>	<b>38,4</b>	<b>22,9</b>	<b>20,9</b>	<b>19,2</b>	<b>18,8</b>	<b>18,5</b>	<b>16,9</b>
Республика Саха (Якутия)	29,2	28,3	20	18,9	20,1	18,8	19,5	19,4
Камчатский край	22,7	н.д.	26,3	25,1	22	24,4	23,2	18,5
Приморский край	31,8	55,9	27,6	23	21,7	21,7	19,4	16,4
Хабаровский край	28,9	35,5	21,3	18,2	15,7	19,8	18,9	15,8
Амурская область	36,1	47,7	30,9	30,1	25,3	22,2	24,1	24,4
Магаданская область	23,2	30,9	18,7	17,7	16,4	16,4	15,8	14,1
Сахалинская область	27,4	39,6	18,4	15,8	12,9	11,7	12	11,1
Еврейская автономная область	н.д.	57,3	28,4	26,3	26,7	23,5	22,3	19,8
Чукотский авт. округ	н.д.	50,1	14,5	13,4	12,4	11,2	11,3	13,3

Обобщая результаты анализа показателей дифференциации доходов населения, все регионы ДВФО можно объединить в 3 группы:

*1 группа:* регионы с доходами выше среднего, высокой степенью их концентрации и относительно небольшой долей населения, имеющей доходы ниже прожиточного минимума – Чукотский автономный округ, Сахалинская область, Магаданская область, Камчатский край, Республика Саха (Якутия).

*2 группа:* регионы с доходами населения и индексом их концентрации примерно равными среднему показателю в округе; доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в этих регионах чуть выше среднего уровня, но ниже, чем в регионах 1 группы – Приморский край и Хабаровский край.

*3 группа:* регионы с самыми низкими доходами населения, минимальными индексами их концентрации и самой высокой долей населения с доходами ниже прожиточного минимума – Амурская область и Еврейская автономная область.

По результатам проведенной группировки можно сделать вывод, что в Амурской области и Еврейской автономной области вопрос уровня доходов стоит в большей степени остро, данные регионы нуждаются в разработке и реализации мероприятий в области увеличения доходов населения и развития занятости. С точки зрения экономического потенциала данные регионы имеют перспективы в области развития электроэнергетики в рамках договорных отношений с северными провинциями Китайской народной республики, разработки горнорудных месторождений, развития приграничной торговли и туристической деятельности.

Межрегиональная дифференциация доходов населения побуждает такие подчас негативные процессы, как межрегиональная трудовая миграция, выраженное снижение качества жизни, бедность и прочие, а потому сглаживание дифференциации доходов населения по регионам требует реализации целенаправленных государственных мероприятий.

Следует отметить, что традиционные механизмы социальной защиты (гарантированная минимальная заработная плата, различные пособия и т. д.) в условиях высокой инфляции и отсутствия действенных механизмов соответствующей индексации доходов утратили свою социальную роль. Для сглаживания дифференциации доходов населения по регионам следует предусматривать такие меры государственной политики, как перераспределение полученных доходов через бюджет с помощью прямых методов регулирования, свободный доступ малообеспеченных к образованию и профессиональной подготовке, совершенствование и развитие политики занятости, развитие системы социального страхования населения и многие другие.



**ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  
МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ  
НЕРАВНОМЕРНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ**

**М.А. Юдина**

*Омский государственный университет путей сообщения*

Проблема неравномерности развития регионов России продолжает оставаться «горячей темой» дискуссий на страницах многих научных изданий. С одной стороны, признается, что неравномерность регионального развития носит объективный характер, вследствие чего задача полной ликвидации дифференциации экономически несостоятельна, и более того, существует определенный уровень дифференциации, необходимый региональной системе для выхода на новый уровень развития. С другой стороны, большинство современных региональных концепций исходит из того, что механизмы рыночной экономики не обеспечивают сближение регионов по уровню социально-экономического развития, а, наоборот, порождают центробежные процессы, ведущие к усилению неравномерности. Решение проблемы состоит в том, что не следует противопоставлять две важные задачи – экономического роста и снижения межрегиональных различий, только поиск согласованных решений позволит системе в целом выйти на более высокий уровень развития [1, 2].

Вопросам исследования неравномерности регионального развития посвящены труды таких видных ученых-регионалистов, как Е.Г. Анимича, А.Г. Гранберг, Н.Н. Колосовский, О.В. Кузнецова, Б.Л. Лавровский, В.Н. Лексин, П.А. Минакир, А.Н. Швецов, В.В. Клисторин, В.В. Кулешов, А.С. Маршалова, А.С. Новоселов, О.М. Рой, В.Е. Селивестров, С.А. Суспицин, Т.П. Скуфьина, А.И. Татаркин, Р.И. Шнипер и других. В данной статье проведен анализ методического инструментария исследования региональной дифференциации, на основе критериев системного подхода сформулированы функции региональной диагностики, сформированы

требования, которым должны удовлетворять соответствующие методики. Особенное внимание уделено наиболее часто используемым в региональной экономике и управлении рейтинговым методам оценки уровней территориального развития.

Регион является сложной самоорганизующейся системой. Управление сбалансированным развитием такой системы основывается на принципе обратной связи и введении компенсационных механизмов. Именно такая модель управления обеспечивает адаптацию региональной системы к изменяющимся условиям внешней среды. Как известно, адаптационное поведение сложных социально-экономических систем проявляется в изменении поведения в условиях нестабильной среды с целью поддержания основных свойств системы и ее структуры. Важная роль в обеспечении эффективной работы блока обратной связи принадлежит региональной диагностике. В научной литературе есть интересные исследования, посвященные определению ключевых параметров этой процедуры [2–7]. **Диагностика региональной дифференциации** – это совокупность специальных информационно-аналитических технологий процедуры оценивания, позволяющей количественно и качественно охарактеризовать различия в уровнях и направлениях развития регионов [5]. При этом под *дифференциацией* следует понимать количественную оценку *неравномерности* регионального развития, т.е. непостоянную величину скорости и направлений движения (развития) региональных систем и их элементов. Качество информации, полученной на этапе анализа и оценки региональных различий, во многом определяет направленность и эффективность регулирующих мер. В терминах теории систем диагностика дифференциации может быть представлена как блок-интегратор для накопления помех до критического уровня, при котором необходима корректировка программы управления. Анализ научной литературы позволяет выделить следующие важнейшие **функции** региональной диагностики:

**информационную** – формирование на основе полученной информации нового представления об объекте исследования;

**управленческую** – обеспечение органов управления достоверной информацией для выявления проблем и выбора приоритетов сбалансированного регионального развития;

**прогностическую** – оценивание возможных вариантов развития, идентификация кризисных ситуаций в средне- и долгосрочной перспективе;

**методологическую** – постоянное совершенствование методического инструментария с целью повышения адекватности моделей исследуемому объекту.

Изучение современных публикаций по вопросам региональной диагностики показало, что четкий набор требований, предъявляемых к методам исследования в этой области, пока не определен. Достаточно обширные перечни критериев вызваны многообразием методического инструментария и разной степенью детализации критериев у разных авторов [2–7]. Кроме того, часто отмечаются критерии общенаучного характера. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно разделить все требования на *общие*, которым должны удовлетворять все методики оценки дифференциации, и *специальные*, касающиеся особенностей применения отдельных методик.

Поскольку вышеуказанные методики являются разновидностью методик системного анализа, то основным требованием к ним является **обеспечение построения адекватной модели** объекта (региона) в зависимости от целей и задач исследования. По мере накопления опыта изучения и преобразования сложных самоорганизующихся систем была выявлена их основная особенность – принципиальная ограниченность формализованного описания. Эта особенность обуславливает необходимость **сочетания использования при оценке количественных и качественных методов анализа**. Некоторые авторы отмечают, что при применении комбинированных методов полученные результаты не должны противоречить друг другу [5]. На наш взгляд, такая ситуация не всегда является признаком неадекватности формализованной методики, но скорее свидетельствует о скрытых (латентных) факторах развития, которые не были обнаружены с помощью качественного анализа, основанного, как правило, на экспертных оценках, но были выявлены с помощью прогностического аппарата методики. Кроме того, представляется, что *общими требованиями*, предъявляемыми к методическому инструментарии оценки межрегиональной дифференциации, также должны являться следующие:

*релевантность* – соответствие результатов расчетов и анализа целям и задачам региональной политики, возможность группировки территорий по степени их развития;

*структурированность* – отражение ключевых причинно-следственных связей, влияющих на уровень дифференциации;

*имитационность* – возможность воспроизводства эффекта влияния на систему управленческих воздействий;

*прогностическая достоверность* – верифицируемость прогнозных исходов;

*динамизм* – возможность модификации методики, адаптации ее к новому уровню объекта (территориальной системы), а также для анализа различных подсистем;

*ориентация на методы автоматизированной обработки и наглядное отображение результатов.*

Методический инструментарий диагностики региональной дифференциации постоянно совершенствуется и расширяется. На основе изучения научных публикаций можно выделить следующие группы методов: традиционные методы математической статистики; методы рейтинговых оценок; методы, представленные в теории конвергенции (дивергенции); методы структуризации пространства индикаторов в виде региональных кластеров; методы измерения центропериферийных различий; методы математического моделирования и оптимизации и другие. Поскольку ограниченный объем статьи не позволяет детально проанализировать положительные стороны и недостатки всех вышеуказанных групп методов, предлагается рассмотреть наиболее популярные методы рейтинговых оценок уровней территориального развития.

***Методы рейтинговых оценок***, как правило, предполагают изучение различий между регионами на основе совместного анализа выбранного набора показателей и построения комплексных оценок территорий. Практическое воплощение данного подхода – разработанная в Совете по размещению производительных сил и принятая в качестве официальной «Методика расчета комплексной оценки социально-экономического развития регионов» [8]. Согласно данной методике суммарные интегральные уровни социально-экономического развития регионов рассчитываются как усредненные значения, которые занимают его показатели относительно общероссийского уровня, принимаемого за единицу (или 100 %). Результаты рейтинговой оценки ежеквартально, начиная с 2009 г., размещаются на официальном сайте Министерства регионального развития РФ [9].

Анализ динамики вышеуказанных рейтинговых оценок позволяет сделать вывод о том, что используемые методы показали недостаточную прогностную достоверность, которая выразилась в неустойчивости позиций многих регионов (оцениваемых прежде

как «благополучные») к последствиям финансового и социально-экономического кризиса 2008–2009 гг. Согласно табл. 1., составленной на основе официальных данных Минрегионразвития, в 2010 году по сравнению с предыдущим годом доля регионов, имеющих социально-экономическое положение хуже среднего, возросла с 47 % до 60,2 %. Кроме того, если рассматривать перечни десяти регионов, имеющих максимальные значения сводного индекса, и десяти регионов с минимальными значениями, то можно увидеть, что ежегодно данные списки обновляются в среднем на 35 %, не говоря уже о значительной динамике рангов. Например, Краснодарский край в течение 2009 и 2010 года стабильно занимал 7 место в рейтинге, а в 2011 году покинул топ-10 и оказался на 12 месте. Калужская область стремительно появляется в десятке лучших регионов в 2010 году, занимая 8 место, и исчезает из топ-10 в 2011 г., перемещаясь на 20-е место.

Таблица 1

**Распределение регионов по значениям сводного индекса социально-экономического положения в 2009–2011 гг.**

Характеристика социально-экономического положения регионов	2009		2010		2011	
	Количество регионов	В % к общему числу регионов	Количество регионов	В % к общему числу регионов	Количество регионов	В % к общему числу регионов
Положение значительно лучше среднероссийского (сводный индекс превышает среднероссийский более, чем на 10 %)	10	12	9	10,8	8	9,6
Положение лучше среднероссийского (сводный индекс превышает среднероссийский менее, чем на 10 %)	34	41	24	29	23	27,7
Положение хуже среднероссийского (сводный индекс меньше среднероссийского)	39	47	50	60,2	52	62,7
ИТОГО	83	100	83	100	83	100

Более сложный подход к построению рейтингов применяется в методике оценки инвестиционной привлекательности Рейтингового агентства «Эксперт». Согласно концепции проекта «Рейтинг инве-

стиционной привлекательности регионов России», данное «аналитическое исследование направлено на сравнение преимуществ и недостатков инвестиционного климата субъектов федерации, выработку предложений для дальнейшей деятельности региональных властей по улучшению позиций своих регионов в рейтинге» [10]. Результаты рейтинга ежегодно, начиная с 1996 года, публикуются в журнале «Эксперт». В качестве составляющих инвестиционного климата в рейтинге инвестиционной привлекательности используются две относительно самостоятельные характеристики: *инвестиционный потенциал* и *инвестиционный риск*. Результаты оценки предназначены для потенциальных инвесторов и, следовательно, должны обладать высокой информативностью и непротиворечивостью показателей для принятия управленческих решений. В табл. 2, составленной по данным РА «Эксперт», можно увидеть, что одной из ключевых проблем использования данных методов является то, что при построении рейтингов, сформированных хотя бы на основе двух разных индикаторов (потенциал и риск), могут быть получены противоречивые оценки уровней развития. Согласно представленным данным, только 50 % регионов одновременно попадают в десятку лидеров по двум оцениваемым параметрам (Московская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Республика Татарстан и Ростовская область). В среднем разрыв между рангами по потенциалу и риску составляет 12 позиций.

Таблица 2

**Топ-10 регионов России по уровню инвестиционного потенциала и инвестиционного риска в 2010–2011 гг. (по данным РА «Эксперт»)**

<i>10 регионов с максимальным потенциалом</i>	<i>Ранг потенциала</i>	<i>Ранг риска</i>	<i>Разрыв между рангами</i>
г. Москва	1	11	10
Московская область	2	4	2
г. Санкт-Петербург	3	5	2
Краснодарский край	4	1	3
Свердловская область	5	27	22
Красноярский край	6	36	30
Республика Татарстан	7	9	2
Самарская область	8	17	9
Республика Башкортостан	9	12	3
Ростовская область	10	6	4
<i>В среднем</i>			9

Окончание табл. 2

<i>10 регионов с минимальным риском</i>	<i>Ранг риска</i>	<i>Ранг потенциала</i>	<i>Разрыв между рангами</i>
Краснодарский край	1	4	3
Белгородская область	2	17	15
Липецкая область	3	43	40
Московская область	4	2	2
Санкт-Петербург	5	3	2
Ростовская область	6	10	4
Ленинградская область	7	26	19
Калужская область	8	34	26
Республика Татарстан	9	7	2
Тамбовская область	10	54	44
<i>В среднем</i>			16

Построение прогнозов на основе результатов рейтинговых оценок также вызывает определенные трудности. По показателю оценки потенциала, отражающего долю того или иного региона в экономике всей страны, перемещение за год сразу на несколько позиций, как правило, случается редко (если только не происходят какие-то значительные природные катаклизмы с разрушительными для данной территории последствиями). Тем не менее, и в потенциале регионов резкие изменения случаются. Так, последний рейтинг (за 2010-2011 гг.) показал, что Самарская область, которая два года подряд сдавала свои позиции, в этот раз «взлетела» сразу на 6 мест (с 14-го на 8-е). Гораздо масштабнее «прыжки» регионов по показателям инвестиционного риска. По результатам последнего рейтинга в среднем регионы-лидеры улучшили свои позиции на 24 уровня. Так, например, Ставропольский край увеличил свой ранг по риску на 31 позицию, Алтайский край соответственно на 26, Хабаровский – на 24. Улучшение позиций является положительной неожиданностью для инвестора, гораздо опаснее внезапное значительное ухудшение положения региона. По итогам последнего рейтинга регионы-аутсайдеры демонстрируют среднее снижение рангов по риску на 19 позиций.

Таким образом, несмотря на популярность и высокую наглядность результатов, рейтинговые методы оценки уровней развития регионов содержат ряд недостатков, рассмотренных выше. Кроме того, линейный рейтинг не отражает степень различия меж-

ду регионами, а также меру изменения дифференциации. На наш взгляд, рассмотренные ограничения частично могут быть преодолены использованием при оценке межрегиональной дифференциации математического моделирования, методов многокритериальной оптимизации в сочетании с кластерным анализом.

*Список использованных источников*

1. *Минакир П. А.* Пространственная неоднородность России и задачи региональной политики // Журнал новой экономической ассоциации. 2011. № 10. С.150–153.
2. Оптимизация территориальных систем / под ред. д-ра экон. наук С. А. Суспицина / ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2010. 632 с.
3. *Лексин В. Н.* Региональная диагностика: сущность, предмет и метод. Специфика применения в современной России (вводная лекция предлагаемого учебного курса) // Российский экономический журнал. 2003. № 9–10. С. 64–86.
4. *Рой О. М.* Методологические основы региональной диагностики // Вестник университета (ГУУ). Серия: Социология и управление персоналом. 2006. № 1 (17). С. 174–176.
5. *Скуфьина Т. П., Баранов С. В.* Межрегиональные и межгородские сопоставления как особый вид научного исследования: теоретический аспект. URL: <http://www.teoria-practica.ru/-7-2011/economics> (дата обращения: 20.05.2012).
6. Социально-экономические риски: диагностика причин и прогнозные сценарии нейтрализации / под ред. В. А. Черешнева, А. И. Тагаркина. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2010. 1200 с.
7. *Галдин М. В.* Методические подходы к выявлению асимметрии социально-экономического развития региона (на примере Омской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Омск, 2004. 24 с.
8. Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов РФ (2002–2010 годы и до 2015 года) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 43. С. 9036–9060.
9. Мониторинг социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. URL: [http://www.minregion.ru/activities/monitor/region\\_dev\\_monitor](http://www.minregion.ru/activities/monitor/region_dev_monitor) (дата обращения: 20.05.2012).
10. Рейтинги инвестиционной привлекательности регионов России. URL: <http://raexpert.ru/ratings> (дата обращения: 20.05.2012).



# МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

---

---

УДК 332.7

## **УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ**

**В.В. Зайцев**

*ООО «Партнер-Девелопмент», г. Омск*

Принимая во внимание тенденции развития общемирового рынка коммерческой недвижимости, необходимо отметить большой потенциал российского рынка для развития услуги по управлению ею. Особенно в области торговых объектов, где работа управляющей компании существенно влияет на успешность торгово-развлекательного центра и увеличение дохода для инвестора. Эксперты сходятся во мнении, что рынок недвижимости в России, по примеру других рынков, будет переориентироваться на аутсорсинг управляющих компаний.

Собственники объектов коммерческой недвижимости стремятся максимизировать прибыль лишь посредством увеличения арендных ставок и снижения расходов на техническую эксплуатацию. Управление коммерческой недвижимостью представляется как услуга, в которой имеется множество дополнительных вариантов повышения доходности объекта коммерческой недвижимости.

Есть немало методов для того, чтобы управление торговым центром, комплексом или другим объектом коммерческой недвижимости стало наиболее эффективным и обеспечило максимальную прибыль.

**Ротация арендаторов** – это то, на что прежде всего необходимо обратить внимание при управлении торговой недвижимостью.

Ротация должна быть жесткая, но справедливая, безусловно в рамках, допустимых законодательством и здравым смыслом.

У каждой управляющей компании своя схема ротации, но все же можно выделить основные принципы для достижения наилучшего результата. Самый главный принцип, как при естественной ротации, так и при вынужденной ротации – это принцип здравого смысла. Разумное повышение арендных ставок, подкрепленных тенденциями рынка, позволит убрать с объекта слабых неплатежеспособных арендаторов и повысить доходность объекта привлечением новых арендаторов. Более тонко необходимо оперировать в рамках вынужденной ротации, как то – смена концепции развития объекта, переориентация на другую покупательскую аудиторию или исправление неудачного пула арендаторов (для торговых центров) – в случае наличия «мертвых зон», ослабления потоков покупателей, соответственно, снижения прибыльности объекта. Возможно также привлечение на объект новых торговых брэндов, способных повысить привлекательность его для целевой аудитории. Не исключены варианты роста арендаторов, обусловленные его успешностью в бизнесе, возникают варианты расширения площадей для таких арендаторов за счет более слабых и менее платежеспособных. Даже при наличии достаточно успешного арендатора возможны также варианты вынужденной ротации, когда у последнего возникают непреодолимые финансовые проблемы.

Одна из главных задач управления объектом коммерческой недвижимости (офисное здание, торговый центр), это взаимоотношения с арендаторами. Поддержание стабильных, долгосрочных, взаимовыгодных отношений – один из главных факторов, влияющих в конечном итоге на стоимость объекта. Договор аренды помещения – это один из важнейших документов, после свидетельства о праве собственности, который характеризует объект и формирует его рентабельность, стоимость на рынке и привлекательность. Ротация или постоянная смена арендаторов – есть процесс, который может быть вызван либо непрофессиональным коммерческим управлением, низким качеством технического обслуживания и эксплуатации, и низким уровнем клиентского сервиса на объекте, либо некачественной концепцией здания, плохими техническими характеристиками, которые мешают арендаторам развивать свой бизнес в данном месте. Управляющая компания в обоих случаях должна принимать необходимые меры, чтобы исключить непрофессиональ-

ный подход, а также дать необходимые рекомендации собственнику внести необходимые изменения, улучшения в проект, чтобы исключить высокую частоту смены арендаторов и низкую посещаемость здания [7].

Стратегия ротации арендаторов должна быть просчитана минимум на три года, в лучшем случае – на пять лет. Основными целями, при этом являются избавление объекта от неуспешных, неплатежеспособных и проблемных арендаторов. Второй, но не менее важный фактор – обновление товарного микса: каждый год на рынок выходят новые бренды и услуги, поэтому у объекта всегда должен быть запас от десяти до тридцати процентов, чтобы иметь возможность менять арендаторов. Третий фактор – повышение доходности. В этот же запас необходимо закладывать те зоны, на которых в момент открытия объекта не представляется возможным заработать, но которые можно будет сдавать дороже с ростом популярности объекта.

В концепции торгового центра важно не только эффективное зонирование, но и правильно подобранный пул арендаторов, с точки зрения представленных брендов. Необходимо просчитать маркетинговую модель, составить портрет покупателя. Не менее важная составляющая успеха – найти баланс между якорными арендаторами, которые обычно арендуют большие площади, но на льготных условиях и небольшими арендаторами торговых галерей, которые и приносят основной доход собственнику. Именно первая группа арендаторов, в которую могут входить продуктовые ритейлеры, детские развлекательные центры, мультиплексы и другие, создает клиентский поток и условия для прибыльной торговли второй. Наиболее ярко такая зависимость выражается в торговых комплексах, расположенных за пределами городских центров, куда люди приходят не только за покупками, но и приятно провести время. Например, за 2011 год на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга годовые ставки аренды для различных групп арендаторов варьировались от 3 000 руб./м<sup>2</sup> до 15 000 руб./м<sup>2</sup> (таблица 1) [6].

Ротация арендаторов должна происходить в рамках четко очерченной лизинг стратегии, основанной на потребностях и предпочтениях целевой аудитории объекта. Необходимо иметь полное представление о том, кто является целевым покупателем (доход, возраст, семейное положение, зона доступности объекта, пр.). Управляющая компания должна тщательно проанализировать, что надо сделать, чтобы покупатели проводили как можно больше вре-

мени в конкретном торгово-развлекательном центре (наличие зон отдыха, хорошая зона фуд-корта) и постоянно работать над увеличением величины среднего кассового чека, активно вовлекая арендаторов в маркетинговую деятельность, инициируя кросс-сейл инициативы и прочее [5].

Таблица 1

**Диапазон ставок аренды, Санкт-Петербург – 2011**

<i>Тип арендатора</i>	<i>Диапазон арендных ставок, руб./кв.м в год</i>
Гипермаркет	3 000 – 5 000
Супермаркет	5 000 – 10 000
Электроника	4 000 – 8 000
Спорт и отдых	5 000 – 11 000
Одежда	6 000 – 15 000

При работе с арендаторами современного торгового центра очень важно правильно подобрать **схему арендных ставок**. В отличие от докризисного периода, когда на рынке преобладала схема фиксированных арендных ставок (процент с оборота использовался только профессиональными международными девелоперами в нескольких торговых центрах), сейчас активно используется смешанная схема: фиксированная арендная ставка плюс процент с оборота, аналогично развитым европейским рынкам. Эта схема получила распространение в кризис, потому что она оказалась более приемлемой как для собственников (возможность удержать арендатора), так и для ритейлеров (возможность снижения рисков).

Важно отметить, что по мере постепенного выхода рынка торговой недвижимости из кризиса параметры смешанной схемы арендной платы менялись. Если в 2009 году фиксированная часть существенно сократилась, то уже к концу 2010 года в структуре арендной платы, как и в докризисный период, начала преобладать фиксированная часть, но при этом сохранялся процент с оборота. В 2010 году смешанный арендный платеж начал позитивно восприниматься девелоперами, т.к. товарооборот начал расти и, как следствие, у девелоперов появилась возможность получения дополнительного дохода, который могла принести им смешанная схема расчетов [1].

Преимуществами данной схемы являются возможность получения более высокого дохода. Для успешного проекта, генери-

рующего достаточные потоки посетителей, процент от оборота принесет владельцу потенциально больший доход, чем в случае, когда ставка фиксирована. Более низкий уровень ротации арендаторов. Операторы, работающие по указанной схеме, гораздо реже выходят из проектов, поскольку даже в случае недостаточно высокого оборота, связанного с невысоким потоком посетителей, размер арендных платежей остается на приемлемом для них уровне. Помимо этого, при смешанной схеме существует возможность привлечения «качественных» арендаторов. Многие известные марки готовы работать именно на проценте с оборота. Особенно если речь идет о новых марках, которые не представлены на отечественном рынке, плохо владеют ситуацией и опасаются рисков, связанных с нестабильным экономическим положением.

К минусам данной схемы арендных ставок можно отнести риски непрозрачности оборотов оператора.

Кроме того, наличие опыта и четкой структуры, а также способность видеть на шаг больше, может обеспечить управляющей компании стабильный доход. Для обеспечения прибыли должна быть возможность вести консультации на стадии проектирования, строительства или реконструкции, необходимо принимать участие в создании концепции развития объекта.

Основная задача для управляющей компании – обеспечить жизнедеятельность здания таким образом, чтобы была высокая посещаемость и наполняемость, оптимальное использование полезных площадей с точки зрения извлечения дополнительной прибыли. Собственник должен нести оптимальные расходы на управление и обслуживание здания, и при этом большую часть расходов возмещать за счет арендаторов и посетителей. Прибыль торгового объекта напрямую зависит от потока посетителей в его процентном перетекании в покупателей. Состав арендаторов и маркетинговая политика торгового центра должны четко соответствовать своей целевой аудитории и обеспечивать посетительские потоки и лояльность покупателей.

Помимо знания целевой аудитории своего объекта, необходимо уделять пристальное внимание и конкурентной среде, быть гибкими к изменениям рынка, постоянно держать руку на пульсе при общении с арендаторами как в отношении макроэкономических факторов, так и в отношении успешности их бизнеса на объекте. Вся маркетинговая деятельность и стратегия дальнейшего

развития объекта должны быть основаны на вышеупомянутых знаниях, их постоянном анализе и применении в ежедневном функционировании объекта.

**Маркетинговая деятельность** остается одним из популярных способов получения дополнительного дохода от коммерческой недвижимости. Сейчас актуальным является применение «творческого», нестандартного подхода в продвижении торгового центра, используются мероприятия, способные не только генерировать поток посетителей и продажи в торговом центре, но и позиционировать проект как место, где помимо шопинга, есть возможность посмотреть спектакль, дефиле, различного рода выставки и другое [2].

В настоящий момент все большее внимание уделяется вопросам коммерциализации. В это понятие входит размещение рекламы арендаторов на фасаде, стеле и внутри здания (брендинг дверей, эскалаторов, штендеры, звуковая реклама и прочее), а также проведение промо-активностей арендаторами и третьими лицами. Все зависит от того, насколько собственники коммерческой недвижимости планируют повысить доходность.

Если говорить про радикальное повышение доходности, то в этом случае можно говорить и о **реконцепции** объекта (с полной или частичной заменой пула арендаторов). Если говорить о незначительном росте, то здесь более уместны локальные, точечные методы по замене одного-нескольких арендаторов, изменению структуры арендной ставки, общей корректировке ставок в сторону повышения, поиску скрытых доходов и другие.

Специалисты в области управления коммерческой недвижимостью предлагают разделять меры повышения привлекательности объектов на радикальные и экономические (таблица 2) [8].

Помимо рассмотренные выше методов, собственники обращают внимание на те управляющие компании, которые в состоянии обеспечить прибыль другими способами, кроме сдачи площадей в аренду. Опуская инструментарий достижения цели, помимо традиционных способов на основе арендных потоков, а также оптимизации операционных затрат, необходимо вводить пакеты **дополнительных услуг**, таких как: консалтинговые услуги (привлечение инвестиций, сопровождение бухгалтерского учета), обеспечение офиса, курьерская служба, колл-центр, круглосуточная техническая поддержка, предоставление оборудованных переговорных комнат, проведение мероприятий (флэшмоб, промоакции), юридическое

сопровождение, собственные телекоммуникационные компании, услуги виртуальной автоматической телефонной станции, услуги по охране и мероприятиям контроля.

Таблица 2

**Повышение привлекательности объектов  
коммерческой недвижимости**

Радикальные меры		Экономичные меры
<b>Эволюционный способ</b>	<b>Революционный способ (редевелопмент) – радикальная переделка объекта</b>	Не значит что они бесплатные, все равно требуют денег
Косметический ремонт	Радикальная переделка объекта, часто с полной сменой назначения	
Технические усовершенствования	Пример: административные здания => гостиницы	
Улучшение парковки		
Новая отделка фасада и мест общего пользования		
Обустройство территории		
Работы по улучшению телекоммуникационных систем		

В завершении необходимо отметить, что помимо общих факторов нестабильности в среде коммерческой недвижимости, связанных с конкурентной средой, выделяется ряд дополнительных факторов, оказывающих очень сильное влияние на Российского рынка (рис.). Безусловно, эти факторы необходимо учитывать при выстраивания стратегии риск-менеджмента каждого конкретного объекта торговой и офисной недвижимости.



Таким образом, для достижения цели – повышения доходности объектов коммерческой недвижимости – управляющая компания должна использовать наиболее полный набор инструментов. В противном случае возможно как упущение развития новых техник ведения бизнеса, так и выпадение из конкурентной борьбы.

#### *Список использованных источников*

1. *Корнилова Ю.* Генератор покупательского потока. Роль якорных арендаторов в крупных торговых центрах. URL: <http://www.vkonline.ru>.
2. *Кутумова Е.* Colliers International открывает направление Property Management
3. *Ванчугов А.* Семейный бизнес. URL: <http://www.citymarketing.ru>.
4. *Волков Н.* Консультант выставился в Galeria. Управлять ТРЦ поручили Jones Lang LaSalle.
5. *Неткач Д.* Перспективы развития мультимедиа в торговом центре. URL: <http://watcom.ru>.
6. Краткий обзор рынка коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга, 2011 г. URL: [http://www.malls.ru/files/66312/Analitic\\_retail\\_%20spb.doc](http://www.malls.ru/files/66312/Analitic_retail_%20spb.doc).
7. *Шанина Э.* Управляющая компания: изнутри оперативнее. URL: <http://www.arendator.ru>.
8. *Дьячков С.* Первый миллион научит всему. URL: <http://askbda.ru/buisiness/83-upravlenie-kommercheskoj-vedvizhivosti.html>.



## **СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОММУНИКАЦИИ КАК СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ**

**О.А. Городецкая**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В конце XX века интенсивное развитие науки и техники, всевозрастающая компьютеризация общества и проникновение информационных технологий во все сферы человеческой жизни, стимулировали всплеск исследований в сфере социальной коммуникации. Появление в зарубежной, а затем и российской системе образования, дисциплин «организационная коммуникация», «коммуникационный менеджмент», «организационное поведение» и т.п. свидетельствуют о значимости этого направления для науки и практики. Чтобы адекватно классифицировать существующие социологические концепции социальной коммуникации необходимо обратиться к пониманию ее сущности.

Термин «коммуникация» используется в современной социологической литературе в различных значениях [1]. В частности в зависимости от коммуникативной сферы можно выделить универсальное определение коммуникации (способ связи любых объектов), техническое (способ передачи информации (и других объектов) из одного места в другое), биологическое (способы связи в живой природе) и собственно социальное значение (обозначение связей и отношений, возникающих в человеческом обществе). Другое определение предлагает Соколов [2], понимая под коммуникацией «опосредованное и целесообразное взаимодействие субъектов», выделяя цель коммуникативного воздействия (желаемый результат) и коммуникативные средства (механизмы, способы, каналы и пр.). В свою очередь Г.В. Почепцов [3] под коммуникацией понимает «процессы перекодировки вербальной в невербальную и невербальной в вербальную сферы». Подчеркивая значимость основной функции коммуникации – «принуждение другого к выполнению того или иного действия», автор, по сути, сопоставляет понятие коммуникативной деятельности и реализации власти. Наиболее

развернутое определение предлагает В.П. Конечкая [4], разграничивая два направления употребления термина: во-первых, как «способ общения» и, во-вторых, как «деятельность людей, которая обусловлена рядом социально значимых оценок, конкретных ситуаций, коммуникативных сфер и норм общения, принятых в данном обществе». Таким образом, под коммуникацией уже понимается «социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по разным каналам при помощи различных коммуникативных средств». Шарков, [5] говоря о современном употреблении термина «коммуникация», выделяет два значения: широкое «как путь сообщения, связь одного места с другим» и узкое как «общение, передача информации от человека (группы) к человеку (группе); специфическая форма их взаимодействия в процессе жизнедеятельности с помощью языка и других сигнальных форм связи». Кроме того, у Шаркова «под коммуникацией в широком смысле понимается и система, в которой осуществляется взаимодействие, и процесс взаимодействия, и способы общения, позволяющие создавать, передавать и принимать разнообразную информацию» [см. 6],

Широкий диапазон значений обусловлен междисциплинарным характером изучения феномена коммуникации. Но как можно заметить, авторы указывают на принципиальное отличие социальной коммуникации от всех прочих видов связи, которое возникает только в процессе человеческого взаимодействия и может быть условно названо социальным отношением. Выделение социальной коммуникации в отдельную категорию обусловлено появлением специфических факторов, связанных с сущностью человеческого взаимодействия (взаимообусловленность, опосредованность, интерактивность, интерпретация и т. п.). Сущностью социальной коммуникации, безусловно, является процесс передачи информации, который одновременно выполняет функцию связи между субъектами (способ связи, путь сообщения), то есть закрепляет участников коммуникации в единой системе на период взаимодействия. Системность социальной коммуникации актуализируется и поддерживается именно в процессе взаимодействия. Кроме того, в отличие от технической коммуникации, в процессе социального взаимодействия не только объект, но субъект коммуникации претерпевает изменение (переходит в новое состояние, новое качество), что обусловлено процессом восприятия информации. Приведенные определения отражают самый общий

смысл или сущность данного понятия, которое необходимо содержательно раскрыть через анализ взглядов различных исследователей на его характерные признаки и атрибуты.

Наиболее простое деление предполагает две большие группы подходов к социальной коммуникации: технократические и интеракционистские. В первом случае акцент делается на изучении элементов и взаимосвязей между ними, а коммуникация предстает в виде жесткой формализованной схемы, как деятельность, направленная на изготовление, передачу и хранение информации в рамках различных организационных структур [7]. Появление технологического детерминизма связано с теорией «информационного общества» [Белл 8], рассматривающей технические средства коммуникации как источник социального развития общества. К наиболее значимым концепциям данного направления можно отнести коммуникационную теорию М.Маклюэна, математическую теорию коммуникации К.Шеннона и У.Уивера, основанную на общей теории систем Л. фон Берталанфи. Маклюэн [9] связывает общественное развитие со сменой коммуникаций, которая, в свою очередь, обусловлена развитием информационных технологий. Пресыщение информацией приводит к изменению качества коммуникации – она становится случайной и поверхностной, и усовершенствованные технические средства позволяют ею манипулировать. Общая теория систем биолога Л. фон Берталанфи [10] способствовала возникновению целого ряда коммуникационных моделей. Под системой автор понимает набор объектов, функционально связанных между собой и образующих единое целое. Берталанфи выделяет два типа систем: закрытая (не имеет обмена информации с внешней средой, что, вследствие нарастания энтропии, приводит к хаосу) и открытая (обменивается информацией с внешней средой и развивается). Открытая система характеризуется целостностью, иерархичностью, способностью к саморегулированию, контролю и изменению. Очевидно, что социальную коммуникацию (в том числе и организационную) можно отнести ко второму типу систем. В рамках математической теории Шеннон [7] выделяет три уровня коммуникации: технический (передача сообщения), семантический (интерпретация) и уровень эффективности (изменение поведения реципиента). Центральной проблемой для Шеннона становится вопрос передачи и количества информации. М. де Флер [см. 1] модифицирует линейную модель Шеннона, ликвидировав основной недостаток –

отсутствие обратной связи. Параллельно с Флером идея учета обратной связи разрабатывается в кибернетической модели Н. Винера [см. 1] и С. Бира [см. 1], которые фокусируют свое внимание на функционировании общественной информации.

Технократические теории стали основой для развития исследований в области организационной коммуникации, которая на первый взгляд отличается большей степенью формализации, логичностью структуры, основанной на производственном процессе, ограниченным набором поведенческих практик участников, соответственно должностным функциям. Тем не менее, несмотря на простоту и логичность, ограниченность технократического подхода для анализа социальной коммуникации очевидна, поскольку он не учитывает роль индивида как объекта коммуникационного воздействия и специфику межличностного взаимодействия, детерминированного социальными факторами. По сути, в рамках технократических концепций нивелируется значимость возникающих в коммуникации социальных отношений.

Интеракционистский подход рассматривает социальную коммуникацию как взаимодействие, по его эгидой формируется множество методологических направлений социологического, психологического, культурологического и лингвистического характера. Наилучшим образом раскрывают содержание социальной коммуникации следующие концепции: структурный функционализм (Т. Парсонс, Р. Мертон), теории конфликта (Р. Фишер, У. Юри), символический интеракционизм (Дж. Мид, Ч. Кули, И. Гофман, Т. Шибутани и др.) и структурно-лингвистические концепции (Р. Якобсон, К. Леви-Стросс, Ю. Лотман и др.).

Парсонс [11] утверждал, что любое социальное действие можно представить в виде сложноорганизованной и развивающейся системы, которая стремится к равновесию и стабильности. Помимо структурных составляющих любая система имеет ряд инвариантных функциональных характеристик (схема «AGIL»). Успешность коммуникации достигается, благодаря существованию в обществе единых «порядков» (нормативных, ценностных, экономических и пр.). «Порядки» являются результатом общественной договоренности и усваиваются индивидами в процессе социализации. Таким образом, Парсонс подчеркивает связь коммуникационной системы (системы социального действия) с системой высшего уровня (социальной системой общества в целом). Мертон [12] расширяет тео-

рию действия Парсонса, за счет разработки теории функций, в частности, он определяет ее как «последствия для сохранения стабильности системы». Кроме того, Мертон вводит понятие дисфункции как «нежелательное последствие» или функция, которая приводит к нарушению равновесия системы, различает явные (имеющие осознанную, намеренную природу) и латентные (носящие скрытый характер) функции. Р. Фишер [см. 5] и У. Юри [см. 5] развернули идеи структурного функционализма в контексте конфликтологической парадигмы. В частности, коммуникативная модель У. Юри предполагает, что конфликт имеет место в каждой «живой» структуре и является элементом нормы. То есть, конфликт – это обязательная процедура, вписанная в общую коммуникативную систему. В целом, структурный функционализм акцентировал свое внимание на элементах и функциях системы социального взаимодействия (коммуникативной системы), существенно расширив ее применение от анализа простейшего действия (коммуникативного акта) до социальной структуры общества в целом (множество коммуникативных актов, образующих единую социальную систему).

Символический интеракционизм, возникший на стыке социологии социальной психологии, стремился раскрыть сущность межличностного взаимодействия. Истоки этой методологии лежат в учении психологического бихевиоризма, трактующего взаимодействие в рамках простейшей схемы «стимул-реакция» (Скиннер [13]). Дж.Г. Мид [см.14] расширяет бихевиористскую схему за счет введения посредника – «жеста». Адекватность интерпретации жеста – критерий успешности коммуникации. Способность к восприятию и пониманию жестов формируется в процессе социализации, когда индивид усваивает различные образы и шаблоны, используя их для выстраивания взаимодействия. Схожую концепцию развивает Ч. Кули [см.14], который вводит понятие «зеркального Я», включающее в себя «уровень самоощущений», «социальное Я» и «отраженное Я». Социально-коммуникативный процесс таким образом – это приобщение личного образа к некому «коллективному образу социума» (существующим моделям поведения). Концепцию И. Гофмана условно можно разделить на две составляющие: драматургическая социология и теория фреймов [15]. В рамках драматургической социологии коммуникативный акт предстает в виде театральной постановки, и коммуникация является успешной, если она адекватно воспринята «публикой». Понятие фрейма водится Гоф-

маном при попытке анализа повседневного взаимодействия. Под фреймом понимается устойчивая повторяющаяся ситуация или типичный шаблон взаимодействия. Фрейм используется субъектами как основной инструмент создания и интерпретации повседневного взаимодействия.

В завершении необходимо проанализировать категорию «согласия» или достижения консенсуса между участниками коммуникативного процесса. В частности, Т. Шибутани [см. 16] отмечает, что суть коммуникативной деятельности состоит в том, что поведение детерминировано не только стимулами участников взаимодействия, но и самим фактом присутствия других индивидов. Т. Ньюкомб [см. 16] разрабатывает динамическую модель социальной коммуникации, в которой определяющей тенденцией становится создание «симметричных отношений». Коммуникация возникает как реакция на нарушение симметрии и деятельность по ее восстановлению. Некоторые способы, которые используют индивиды для устранения противоречий, возникающих в процессе коммуникации, представлены в теории «когнитивного диссонанса» Л.Фестингера [см.16]. Согласно данной концепции, индивид применяет «защитные механизмы» и направляет свои усилия на поиск информации, которая подтверждает правильность избранной стратегии поведения (представления индивида).

Отдельного внимания заслуживают структурно-лингвистические концепции, где предметом выступает речевая коммуникация и язык как «сфера проявления социальности». В частности, Р. Якобсон [см. 5] представил систему речевой коммуникации в виде шести факторов (адресант, адресат, контакт, код, сообщение, контекст), которым соответствуют определенные функции языка. Данная схема выступает как алгоритм изучения социальных явлений как языковых систем. Фактически Якобсон применяет принцип технократического подхода (выделение сущности коммуникации, разложение ее на составляющие и описание процедуры коммуникативного процесса) к анализу языковых систем. Антропологическая модель коммуникации (К. Леви-Стросс [см. 5], Р. Барт [см. 5]) в центр внимания ставит структуру мифа. Миф – это метаязык, состоящий из «пучков» (наборов) социальных отношений, в результате комбинаций шаблонов возникают единицы мифа как системы. Таким образом, выявление структуры мифа (и других знаковых систем) – выступает как способ исследований социальной реальности.

Ю. Лотман [см. 5], критикуя модель Якобсона за «абстрактность», подчеркивает, значимость такого элемента коммуникации как код. В качестве генератора кодов выступает культура, все элементы и явления которой выступают как коммуникативные механизмы или языки. А. Пятигорский [см. 5], разрабатывая текстовую модель коммуникации, подчеркивает, что текст создается в определенной коммуникативной ситуации (связанной с другими личностями), а воспринимается во множестве ситуаций, в зависимости от времени и пространства. В противовес классическим традициям, Деррида [см. 16] видит в языке неупорядоченность и нестабильность. Как следствие нестабильности языка – разобщенность и неустойчивость социальных процессов современного общества. В целом вклад структурно-лингвистических теорий в исследование коммуникативных процессов лежит, прежде всего, в поле речевой коммуникации, где основным коммуникативным механизмом и ключом к пониманию социальных процессов выступает язык.

Интеракционистские концепции существенно расширили понимание коммуникации как социально обусловленного процесса. В частности, коммуникация уже выступает как система, которая стремится к некоторому устойчивому состоянию. Присутствующие в коммуникативной системе нарушения, традиционно рассматриваемые как дисфункции, одновременно могут выступать в качестве стимуляторов (механизмов) социального взаимодействия. Коммуникация всегда обусловлена усвоенными в процессе социализации ролевыми установками, образцами поведения, ценностно-нормативными порядками, которые определяют как действия субъекта, так и интерпретацию коммуникативной ситуации, и ответную реакцию других субъектов.

Не входят в предложенную классификацию постмодернистские концепции (Н. Луман, Э. Гидденс), которые Шарков [5] относит к «постнеклассическому подходу». Постмодернистская традиция в принципе стирает границы между понятием «коммуникация» и «социальная система» или «структура» и выводит коммуникацию на «социетальный уровень». Луман [17], в противовес интеракционистам, разводит понятия социального действия и коммуникации. Автор указывает на наличие трех «конституирующих» компонентов: информация, сообщение и понимание (или непонимание). Коммуникация возникает, если происходит селекция сообщения и информации (в нем содержащейся), а осознание этого отличия –

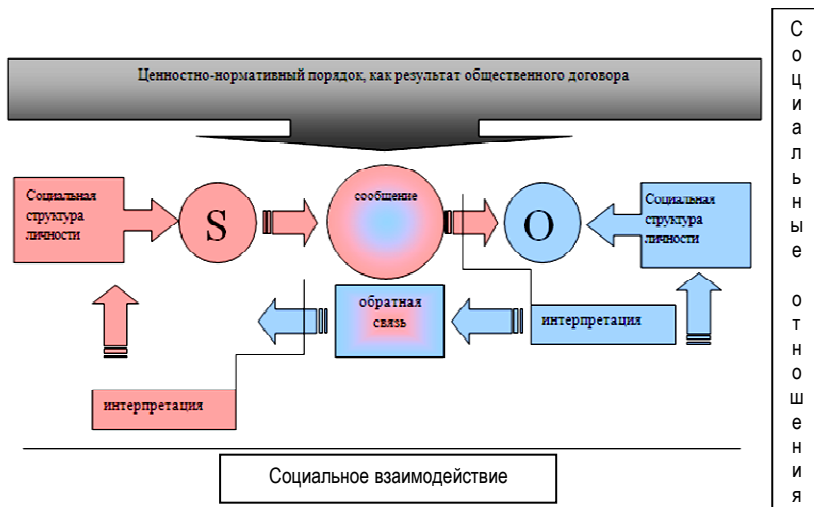
обеспечивает (представляет собой) понимание. Кроме того, Луман подчеркивает, что коммуникация является закрытой системой, поскольку «компоненты, из которых она состоит, воспроизводятся через саму коммуникацию» [17]. В рамках теории структурирования [18]. Гидденс меняет понимание структуры, определяя ее, как систему социальных практик, упорядоченных во времени и пространстве. Практики воспроизводятся индивидами, как и условия осуществления этих практик. Таким образом, понятие действия и структуры становятся неразрывно связанными. Автор также подчеркивает дуальность структуры, разграничивая понятия «структура» и «система», где структура – «правила и ресурсы или наборы отношений трансформации, организованных как свойства социальных систем», а система – «воспроизводимые отношения между актерами или коллективами, организованные как регулярные социальные практики». [33]. Наконец, Гидденс вводит новый термин «структурирование» – то есть «условия, управляющие преемственностью или преобразованием структур и, следовательно, воспроизводством социальных систем». Соответственно анализ структурирования предполагает исследование способов производства и воспроизводства систем (структур).

Основное направление критики постмодернистских концепций, лежит в области применения данных теорий в эмпирических исследованиях.

В частности, Грегсон [см. 19] указывает, что концепция Гидденса работает на очень высоком уровне обобщений, для использования ее в качестве «исследовательской программы» (в частности, для исследования информационных систем), необходимо произвести ряд упрощений (или конкретизаций). Альтернативной стратегией может быть развитие теории структурирования в рамках других методологических подходов (например, адаптивная теория структурирования Г.Десанктиса, использование понятия «дуальность» для исследования информационных технологий в организациях. Орликовски и др.), широко применяемой в зарубежной социологии [см. 19]. Наиболее значимый вклад постмодернистских концепций, на наш взгляд, состоит в раскрытии механизмов развития социальной коммуникации через воспроизводство элементов и структур, как системы социальных практик, упорядоченных во времени и пространстве.

Возвращаясь к цели статьи, можно графически обобщить достижения основных подходов к пониманию феномена коммуникации как социальной системы:





Комплексное понимание сущности коммуникации как социальной системы

Коммуникационная система всегда встроена в «высшую» социальную систему и определяется единым ценностно-нормативным порядком или культурой (группы, организации, государства, общества). Действия субъекта (сообщение, интерпретация) и объекта (интерпретация, обратная связь) коммуникации определяются социальной структурой личности, которая формируется в процессе освоения статусно-ролевого поведения и усвоения ценностей и норм (группы, организации, общества). Социальные структуры личности объекта и субъекта могут различаться, что обусловлено качеством социального опыта. Сообщение и обратная связь имеют «символическое» значение и представляет собой синтез средств коммуникации (канал и способ коммуникации), целевой информации (цель коммуникативного действия), латентной информации (ценности, установки, интересы). Коммуникационная система является единицей системы социального взаимодействия, которая закрепляется на практике в форме существующих социальных отношений.

#### Список использованных источников

1. Основы теории коммуникации / под ред. М.А. Василика. М., 2003.
2. Соколов А. В. Общая теория социальной коммуникации. СПб., 2002.
3. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. М., 2001.
4. Конецкая В. П. Социология коммуникации. М., 2002.

5. *Шарков Ф. И.* Основы теории коммуникации. М., 2002.
6. *Тавокин Е. П.* Социальное управление и коммуникации. URL: <http://tavokin.ru/communicate>
7. *Shannon C. E.* A Mathematical Theory of Communication // Bell System Technical Journal. 1948.
8. *Белл Д.* Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. М., 1986.
9. *Маклюэн М.* Понимание медиа: внешние расширения человека. М., 2007.
10. *Берталанфи Л. фон.* Общая теория систем – критический обзор / общ. ред. и вст. ст. В. Н. Садовского и Э. Г. Юдина. М., 1969.
11. *Парсонс Т.* О структуре социального действия. М., 2000.
12. *Мертон Р. К.* Явные и латентные функции // Американская социологическая мысль / под ред. В. И. Добренькова. М., 1996.
13. *Скиннер Б.* Что такое бихевиоризм? URL: <http://www.raai.org/library/books/skinner/skinner.htm>.
14. Американская социологическая мысль: Тексты / под ред. В.И. Добренькова. М., 1994.
15. *Вахштайн В. С.* Социологическая теория Ирвинга Гофмана: два прочтения // Социологическое обозрение. 2003. Т. 3. № 3.
16. *Подгорная Л. Д.* Теория коммуникации: основные направления и концепции. МГУ им. М.В.Ломоносова.
17. *Луман Н.* Что такое коммуникация? / пер. с нем. Д. В. Озирченко // Социологический журнал. 1995. № 3.
18. *Гидденс Э.* Устроение общества: Очерк теории структуриации. М., 2005.
19. *Jones M., Karsten H.* Review: structuration theory and information systems research. The Judge Institute of Management, University of Cambridge. WP 11/2003.

## **ПРОЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ: СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА**

**И.В. Катунина, Т.А. Романова**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Современные условия характеризуются, с одной стороны, появлением новых экономических моделей хозяйствующих субъектов, вызванным изменениями условий конкуренции, новым пониманием источников конкурентных преимуществ, повышением значимости интеллектуальноемких технологий и человеческого фактора, а с другой стороны, усиливающимся динамизмом происходящих изменений. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что успешные компании управление связывают с управление организационными изменениями понятиями организационного развития и обучающейся организации, оно призвано формировать эффективную структуру деятельности и решения проблем в организации, основанную на трансформации взаимодействия сотрудников внутри организации и механизме их взаимного обучения.

Организационные изменения могут быть запланированными и спонтанными, непрерывными и дискретными, инкрементальными и радикальными, революционными и эволюционными – это зависит от факторов, вызвавших изменения, а именно, находятся ли эти факторы в рамках контроля организации или за ними. Протекание изменений связано с возникновением рисков, что обуславливает необходимость их прогнозирования при управлении изменениями. Риски могут касаться направления изменения или стабильности различных элементов организации. При этом можно выделить *три рода риска* [1]: риск содержательного эффекта – связан с правильностью выбора желаемого конечного состояния; риск процесса перехода – связан с процессом изменений; риск отката к прошлому состоянию системы связан с формированием новых привычек. Согласно существующим определениям, *управление организационными изменениями* – это управление переходом организации, как системы, из одного устойчивого состояния в другое. Что значит

управлять изменениями? С позиции классического менеджмента или теории управления это означает, что мы должны сформулировать цель изменения, разработать средства ее достижения, обеспечить процесс перемен необходимыми ресурсами, мотивировать исполнителей, контролировать ход перемен с тем, чтобы корректировать процесс достижения целей изменения. На первый взгляд тривиальное управление организационными изменениями осложняется собственно самим объектом. Для руководителя, обладающего необходимыми знаниями и навыками, не является проблемой разработка проекта новой организационной структуры предприятия или формы организации работы, проблемы начинаются там, где изменения затрагивают сотрудников организации. Непредсказуемое и часто необъяснимое поведение вовлеченных в процесс изменения руководителей и специалистов может свести на нет любое начинание [2]. Эти обстоятельства обуславливают необходимость тщательной проработки проекта осуществления изменений, учитывающего все многообразные реакции социальной системы на попытку ее изменить.

В связи с этим целью настоящей статьи является разработка типовой структуры проекта изменений, подготовительных этапов и требований к ним на основе обобщения теоретических концепций в области управления организационными изменениями, а также накопленного опыта. В основе теоретического обоснования лежат некоторые принципы школы конфигурации стратегического менеджмента (акцент на трансформации в выборе стратегии, стадии жизненного цикла организации, учет типа и специфики организации), общая схема процесса консультирования (аналитический аспект), коммуникационный аспект управления персоналом и отдельные аспекты других дисциплин. С точки зрения практической реализации, в основе этого обобщения лежит опыт авторов в разработке проектов изменений в отечественных компаниях.

По мнению авторов, структура проекта должна содержать 9 разделов, всесторонне освещающих курс изменений, планируемых в организации. В связи с этим можно выделить основные (1–5) и специальные (6–9) разделы проекта изменений.

Рассмотрим содержание основных разделов.

### ***1. Сущность изменений***

В этом разделе необходимо представить тезисы выводов по результатам проведенной подготовительной аналитической работы,

дать характеристику изменений по общим параметрам и кратко представить суть изменений.

Основными характеристиками изменений можно считать:

1) причины изменений, к числу которых можно отнести внешние (политические, экономические, социальные, технологические) и внутренние (проблемы процесса и структуры, проблемы поведения). Проблемы процесса и структуры – это срывы в принятии решений и нарушения связи между элементами организации. Проблемы поведения – аспект методов и поведения руководителей и реакции подчиненных.

2) уровень стратегических изменений. Стоит выделить базовые уровни:

- *коренная реорганизация* (например, когда фирма покидает одну отрасль и переходит в другую). При этом меняется номенклатура ее продукции и рынки сбыта, происходят изменения в технологии, составе ресурсов; меняется миссия организации) При коренной реорганизации у руководства возникают наибольшие трудности с реализацией стратегии;

- *радикальные изменения*. Изменения, как правило, связанные с глубокими структурными преобразованиями внутри организации, обусловленными разделением или слиянием с другой аналогичной организацией. Объединение разных коллективов, появление новых продуктов, структурных подразделений;

- *умеренные изменения*. Наиболее часто встречающиеся стратегические изменения. Изменения, как правило, связаны с маркетингом и организацией производства.

## **2. Цель и задачи изменений**

Помимо общих требований к целям и задачам (достижимость, гибкость, измеримость, конкретность, совместимость, приемлемость), должна присутствовать определенная наглядность и ясность оформления целей. Так, использование метода «дерево целей» гарантирует понимание персонала связей между задачами и целями разного уровня и разными целевыми направлениями. Одной из важнейших целей изменений является создание и поддержание профессиональной и дружеской обстановки в коллективе. Для сотрудника имеет значение, что сами по себе задачи изменений направлены на создание благоприятных условий для личностного и профессионального роста каждого сотрудника. Для компании важно, что в результате внутрикорпоративного обучения, равномерной

рабочей нагрузки и вовлечения сотрудников в развитие корпоративной культуры, сама компания получает сплоченный, профессионально сильный коллектив, способный решать сложные задачи.

### ***3. Мероприятия, сроки и ресурсы***

Общая программа изменений должна отражаться в определенных целях и задачах мероприятий, представленных в разрезе сроков и требуемых ресурсов. Согласование мероприятий, сроков и ресурсов должно учитывать компетентное мнение руководителей, ответственных за ресурсы и резервы предприятия. Данные аспекты проекта изменений для сотрудника уменьшают неопределенность по отношению к долгосрочному плану действий каждого из них, создавая ощущение уверенности в продуманности и обоснованности планов на будущее. Для компании эти аспекты решают вопрос с долгосрочной координацией поведения сотрудников, что, вероятно, принесет результаты по внедрению схемы реализации проекта быстрее, чем можно было ожидать. А значит, и финансовые проблемы решатся быстрее.

### ***4. Руководители программы в целом, сотрудники, участвующие в мероприятии***

В проекте четко должны быть распределены зоны ответственности между фактическими или выбранными, временными руководителями. Кроме того, руководителями должны быть определены ключевые сотрудники, выполняющие роль агрегирования определенного объема данных о ходе изменений. Также четко должны быть описаны первичные инструкции для каждой группы персонала, даже если изменения касаются тех или иных сотрудников в незначительной степени.

Новая организационная структура должна быть построена таким образом, что ключевые функции опытных технических специалистов по консультированию и обучению, особенно важные во время перехода на новую схему реализации проекта, органически включаются в структуру компании. То есть, переход на новую схему и на новую структуру происходит плавно, взаимосвязано, и в дальнейшем предполагает только углубление этих взаимосвязей, а не их изменение или отказ от них по окончании изменений. Этот факт обеспечит постепенное и, что самое важное, инициативное подключение сотрудников к изменению важнейших элементов организации – оргструктуре и процессу производства. Для компании

это значит достижение целей изменений, для сотрудников – ясность и логичность протекающих процессов.

### ***5. Критерии достижения результата***

Здесь нужно учитывать текущие возможности компании и человеческий потенциал лидеров процесса изменений. Самое важное на этапе составления плана – это продумывание формы промежуточного **контроля**. Без адекватного осуществления этой функции изменения могут выйти из-под контроля или затухнуть, не оправдав потраченных ресурсов.

Таким образом, основные разделы описывают ключевые характеристики проекта изменений в организации и призваны обеспечить эффективный процесс управления изменениями.

Специальные разделы, главным образом, сфокусированы на фасилитацию изменений, поддержку и развитие социальных взаимодействий в период перемен. Рассмотрим содержание специальных разделов проекта.

### ***6. Формирование и поддержка необходимых коммуникационных каналов.***

Необходимо принять во внимание все существующие в компании каналы коммуникации, учесть возможное искажение информации, проходящей через разные каналы, а также предвидеть формирование новых каналов в связи с появлением новых формальных групп и коалиций. Формирование, мониторинг и поддержка коммуникаций необходима не только для грамотной координации действий сотрудников в связи с преобразованиями, но и для получения обратной связи, позволяющей быстро выявить слабые звенья преобразований и оперативно скорректировать их.

Этот раздел в проекте организационных изменений – в чистом виде метод информирования и общения. Для сотрудника осведомленность о рабочих процессах и актуальность информации – критические моменты, способные сформировать определенную степень заинтересованности. Иными словами, Если сотрудник обладает полной информацией о процессах и целях, он может проявить инициативу, относящуюся к какому-либо элементу изменений, и тем самым принять на себя большую ответственность за результаты изменений. Даже если у сотрудника все-таки не формируется инициатива, осознание того, что его держат в курсе событий, обеспечивает определенную степень лояльности к информатору и другим участникам коммуникационных процессов. Для компании

инициатива и лояльность сотрудников – залог уверенности в них и в результатах изменений.

### ***7. Определение способов предотвращения и управления сопротивлением сотрудников в условиях изменений.***

Существует ряд достаточно универсальных методов преодоления сопротивления стратегическим изменениям. К ним относятся методы, предложенные Э. Хьюзом, Дж. Котлером и Л. Шлезингером. Несмотря на то, что оба подхода были предложены больше 30 лет назад, они до сих пор являются центральными в понимании и решении проблемы сопротивления. Руководитель должен понимать, что управление сопротивлением носит, во-первых, субъективную окраску как применения, так и восприятия, во-вторых, требует достаточно много времени для достижения эффекта от методов. Поэтому внедрение этих методов необходимо начинать заблаговременно, обеспечивая почву для контроля над ситуацией и реакцией сотрудников.

Отдельно стоит упомянуть о стиле руководства в компании, выражающемся в философии и ценностях компании по отношению к продукту и клиенту и в методах коллективной выработки решений и обсуждения проблем. Этот факт также способствует вовлечению сотрудников в процесс изменений и формирования чувства причастности к происходящим событиям.

Проект организационных изменений всесторонне предусматривает позицию управления сопротивлением. Главный акцент управления сопротивлением в данном случае – формирование и подкрепление положительной мотивации сотрудников. Поскольку стиль руководства и созданный климат в коллективе изначально обладал сходными ценностями, процесс управления сопротивлением будет являться лишь углублением этих методов, не создавая ощущения искусственности происходящего. Специфическая креативная команда, собранная руководителем к началу процесса изменений должна обеспечить опору для изменений и поддержку мероприятий по преобразованию, проявляя инициативу и неся ответственность за каждый отдельный элемент этих преобразований.

### ***8. Формирование планов развития для ключевых сотрудников.***

*Индивидуальный план развития (ИПР)* – это программа повышения личной эффективности сотрудника, суть которой заключается в целенаправленном и комплексном развитии его профес-



сиональных и деловых качеств. Аспект формирования ИПР входит в компетенцию специалистов по управлению персоналом. ИПР обычно содержит [3]: краткую личную информацию о работнике; имя и должность наставника, руководителя; информацию об имеющихся компетенциях, степени их развитости (на основе проводящейся организацией оценки) и необходимости из дальнейшего развития для достижения следующего этапа деловой карьеры; мероприятия, действия, которые необходимо выполнить сотруднику для развития соответствующих компетенций.

Цель формирования планов зависит от причин стратегических изменений. Если изменения осуществляются с целью *развития компании*, то план направлен на развитие кадрового резерва компании. В этом случае ИПР составляется с учетом перспективы дальнейшего карьерного роста сотрудника внутри компании. Поэтому индивидуальный план развития в более полном его виде может стать индивидуальным планом карьеры (ИПК). Для этого он должен в себе дополнительно содержать: информацию о возможных перемещениях сотрудника в рамках Компании; о замещаемой должности; о целях работника относительно служебно-профессионального роста; другие сведения, необходимые для планирования карьеры сотрудника. Если изменения осуществляются в *кризисный для компании период*, то одной из самых важных задач ИПР для компании является **удержание сотрудников**, способных добиваться высоких результатов, а также тех, кто обладает потенциалом к росту и представляет собой стратегический ресурс организации.

#### **9. Формирование новых зон ответственности сотрудников.**

Этот раздел в корне отличается от ИПР, поскольку нацелен на быстрое перестроение сотрудников в новые рамки необходимых функций и ответственности. Должно быть сформировано четкое описание новых функций сотрудников, пересмотр и отказ от всех или от части старых функций. Для наглядности зоны ответственности и функции можно представить в сравнении «старые – новые». Как и в предыдущем случае, эти мероприятия – практически в чистом виде являются методами поддержки, участия и вовлечения. Определяя вектор обучения и развития сотрудника (не без его участия), компания дает понять, что каждый сотрудник важен для компании, каждый сотрудник – особенный и самостоятельный, и что компания, и руководитель в частности, верит в него. Признание и уважение – важнейшие факторы формирования благоприятных ус-

ловий работы для человека, благодаря которым у него складывается положительная мотивация и, следовательно, высокая заинтересованность в собственном успехе и успехе компании.

Таким образом, важнейший акцент специальных разделов – это особое внимание к методам управления сопротивлением. Внимание данному направлению следует уделить в связи с тем, что говоря об эффективности организационного проектирования, на первый план выходит социальная эффективность, которую связывают с оценкой уровня принятия предлагаемых изменений коллективом организации, или с силой сопротивления изменениям.

Подведем итоги. В настоящей работе предложена типовая структура проекта управления изменениями в компании, содержащая две группы разделов. Основные разделы проекта (сущность изменений, цель и задачи изменений, мероприятия, сроки и ресурсы, руководители программы в целом и сотрудники, участвующие в мероприятии, критерии достижения результата) включают в себя общие управленческие аспекты, преимущественно определяющие курс и программу действий. Общие разделы проекта содержат две направленности: во-первых, повышение эффективности процесса разработки за счет оптимизации схемы проектной работы; во-вторых, расширение стратегического потенциала как ресурса конкурентного преимущества. Специальные разделы конкретизируют содержание общих разделов, в первую очередь, в функциональном разрезе, направлены на поддержку и развитие социальных взаимодействий в период перемен. Специальные разделы относятся к конкретным исполнителям, конкретным функциям, то есть содержат непосредственные инструкции, обращенные к руководителям и ключевым сотрудникам.

#### *Список использованных источников*

1. *Иванова И.* Организационные изменения // Электронный журнал «Кадровые технологии» (апрель, 2008). URL: <http://www.hrm21.ru/rus/stress-management/changemanagement/action=show&id=1281>.
2. *Катунина И. В.* Система управления человеческими ресурсами в организации, ориентированной на развитие. М. : Информ-Знание, 2010. 368 с.
3. *Либерман А. Е.* Механизм управления изменениями в организации, вызываемыми реструктуризацией // Электронный журнал «Управление экономическими системами». URL: <http://uecs.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=57>.

## **РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

**С.Н. Кужева**

*Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского*

Каждый субъект хозяйствования (страна, регион, предприятие, организация) обладает определённым совокупным потенциалом. Потенциал – (от лат. *potential* – сила, мощь) – совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области.

Частями совокупного потенциала являются научный, технический, ресурсный, сырьевой, экономический, производственный и пр. Все они тесно связаны между собой. Научный потенциал – реальные возможности, которыми обладает субъект хозяйствования для осуществления научных исследований и использования их результатов в социальной практике. Эффективная реализация общего потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и их взаимодействия. Именно сбалансированность частей общего (совокупного) потенциала является основным условием полной его реализации, поскольку отставание одной из них выступает сдерживающим фактором. Ведь социально-экономическое развитие сегодня базируется на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, эффективном использовании и качественном совершенствовании всех факторов производства.

Одно из первых определений научного потенциала приводится в материалах ЮНЕСКО конца 60-х годов XX в. Национальный научно-исследовательский потенциал – совокупность ресурсов, которыми суверенно располагает страна для научных открытий, изобретений и технических новшеств, а также для решения национальных и межнациональных проблем, которые выдвигают наука и применение её результатов. Такое определение отражает так называемый «ресурсный» подход к научному потенциалу, по существу не выходящий за рамки статистических материалов. В документах Организации европейского экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и в материалах ЮНЕСКО были определены различные показатели, характеризующие научно-исследова-

тельский потенциал, с целью учёта научных ресурсов стран и их международных сопоставлений. Методика, принятая на конференции экспертов ОЭСР в г. Фраскати (Италия) в 1963 г., – отправной пункт в систематическом сборе данных о научном потенциале.

За прошедшие годы в нашей стране также было разработано множество показателей и методов измерения научного потенциала. Проблема научного потенциала в отечественном науковедении осознаётся в связи с решением практических задач государственного и регионального планирования и управления наукой, повышения эффективности научных исследований и связи науки с производством.. Поэтому на первый план выступала задача количественной оценки научного потенциала и его «составляющих». В России использование прямых индикаторов затруднено из-за низкой достоверности статистики научной деятельности и отсутствия многих показателей в региональном разрезе. В зарубежных исследованиях оценка осуществляется в составе комплексных индексов конкурентоспособности. Во всех этих индексах приоритетное направление оценки – через реально существующие достижения, измеряемые путем опросов и (или) с помощью объективных статистических показателей. Обычно используются показатели количества патентов США, числа учёных и инженеров, занятых исследованиями и разработками, применяются и косвенные индикаторы, например, число студентов или индекс развитости коммуникационной среды.

Органы государственной статистики на сегодняшний день оперируют следующими определениями понятий научно-технической и научный потенциал. Научно-технический потенциал – совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов, предназначенных для решения стоящих перед обществом задач научно-технического развития. Научно-технический потенциал характеризует результативность и эффективность научных исследований, научно-технических разработок; число открытий, изобретений, рацпредложений, научных публикаций, число полученных патентов (в том числе за рубежом), число созданных новых технологий (в том числе безотходных, ресурсосберегающих); число созданных образцов машин, оборудования, число созданных новых материалов, новые сорта сельскохозяйственных культур, новые породы сельскохозяйственных животных; материально-техническое обеспечение науки; затраты на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по

источникам финансирования; удельный вес затрат на научные исследования в общем объеме национального дохода; удельный вес капитальных вложений на развитие наук в общем объеме капвложений; доля среднегодовой численности занятых в организациях науки и научного обслуживания в среднегодовой численности работающих; отношение стоимости основных фондов организаций науки и научного обслуживания к общей стоимости основных фондов. Научный потенциал характеризует численность и структура научных работников, численность аспирантов и защитивших диссертацию на конец отчетного периода с разбивкой по отраслям науки.

Далее использована статистическая информация из части II Омского областного статистического ежегодника, вышедшего в 2011 г. Сбор конкретного эмпирического материала, являющегося результатом количественного измерения отдельных параметров научного потенциала оправдан. Принятие решений в области научной политики должно основываться на конкретных данных о численности научных кадров, о размерах финансирования фундаментальных и прикладных исследований, о стоимости приборов и оборудования и т. п.

Относительно самостоятельную подсистему в научном потенциале представляет собой совокупность кадров, участвующих в научном производстве. Исследование динамики численности персонала, занятого исследованиями и разработками, позволяет констатировать тенденцию постоянного сокращения численности кадров в сфере исследований и разработок.

В 2010 г. численность персонала, занятого исследованиями и разработками составляла 6125 чел. – это 88 % от уровня 2008 г. В 2008 г. эта численность составляла 78,5 % от уровня 2000 г., 74,3 % от уровня 2005 г. и равнялась 6961 чел. Это составляет всего лишь 0,7 % от общей численности занятых в экономике Омской обл. Среднее значение по Сибирскому федеральному округу – 0,593 %. Доля Омской обл. в численности персонала, занятого исследованиями и разработками, в Сибирском федеральном округе – 12,38 %. Доля Томской обл. – 16,01 %, Новосибирской – 40,44 %. Это объясняется тем, что в г. Новосибирске находится Сибирское отделение Российской академии наук (СО РАН).

Эффективное использование научного потенциала зависит от рациональной структуры кадров, занятых в науке, от квалификации, степени подготовленности, творческих, интеллектуальных способностей собственно научных кадров, обеспечивающих рост

научного знания. Одной из важных характеристик научных кадров является профессиональная структура, закрепляющаяся в результате специализированной подготовки научных кадров, особенностей в статусе и престиже различных, профессиональных групп.

Сокращение численности персонала, занятого исследованиями и разработками, коснулось всех категорий работников. Например, численность исследователей в 2010 г. составила 2550 чел. Это – всего лишь 70 % от уровня 2005 г. и 89 % от уровня 2008 г. В тоже время изменилась структура персонала, занятого исследованиями и разработками, по категориям, что иллюстрируют рис. 1.

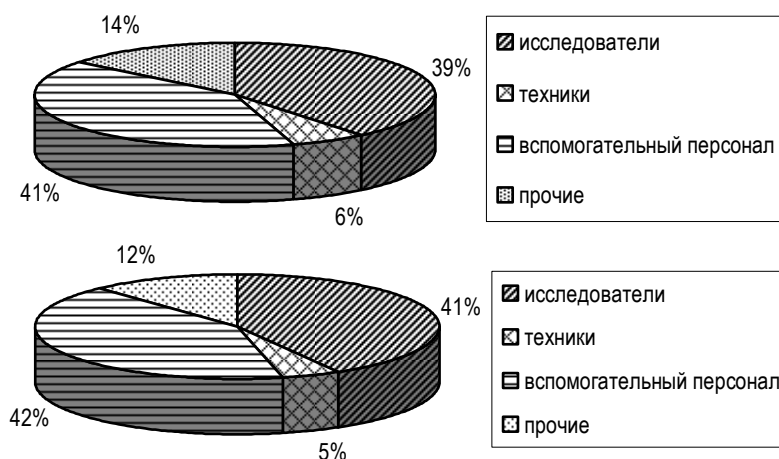


Рис. 1. Структура персонала, занятого исследованиями и разработкам, по категориям в 2005 г. и 2010 г.

Доля исследователей, увеличившись на 2 %, остаётся на уровне в 41 %, хотя абсолютно численность уменьшалась от 3 % до 8 % к предыдущему году. Доля прочего персонала выросла на 1 % за счёт уменьшения доли вспомогательного персонала. Доля техников не изменилась. В общем, это положительная тенденция, ведь показатели результатов инновационной деятельности (доля отгруженной инновационной продукции, число использованных передовых производственных технологий и пр.) увеличились.

При общем сокращении численности исследователей произошли изменения её структуры по областям науки (рис. 2).

Наиболее высока (более 80 %) остаётся доля исследователей, занятых техническими науками. Численность занятых техническими науками в период 2005–2010 гг. сократилась почти на 30 % и составила 2101 чел. в 2010 г. Доля сократилась на 5 %. Это связано с «разрушением» и сокращением деятельности крупных научно-производственных объединений в г. Омске.

Растёт доля занятых естественными науками с 5 до 8 %. В период 2005–2010 гг. увеличились доля исследователей, занятых сельскохозяйственными науками. Это способствовало достижению высоких результатов в научно-исследовательской и инновационной деятельности учёных Сибирского НИИ сельского хозяйства. Практически не изменились доли представителей других областей науки в общей численности исследователей.

Среди персонала, занятого исследованиями и разработками всего 64 доктора наук, что составляет менее одного процента, и 264 кандидата наук, что составляет 4,3 % от численности персонала, занятого исследованиями и разработками в Омской обл. в 2010 г. Среди исследователей (2550 чел.) в 2010 г. имело учёные степени 328 чел. (12,85 %), 2,5 % – доктора наук, 10,35 % – кандидаты наук.

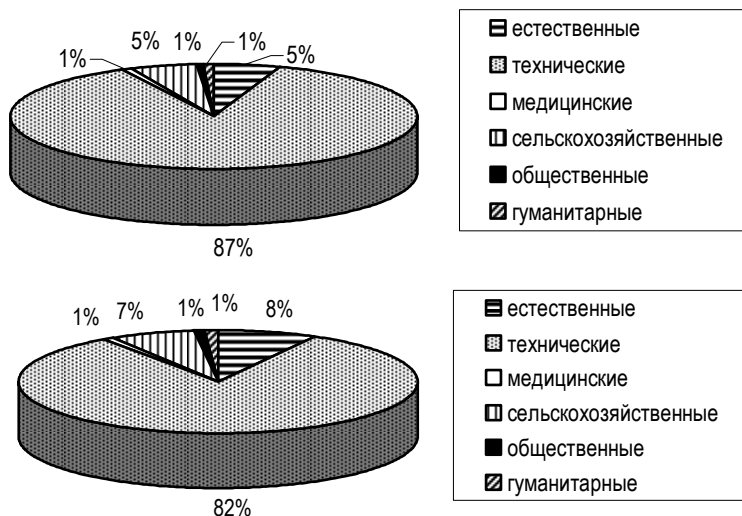


Рис. 2. Структура исследователей по областям науки в 2005 г. и 2010 г.

Через кадровую составляющую научный потенциал связан с образовательным потенциалом, включающим как достигнутый уровень образовательной и профессиональной подготовки, так и возможности общества для дальнейшего развития высшего образования.

Подготовку научных кадров ведут научно-исследовательские институты и высшие учебные заведения. Основные показатели деятельности аспирантуры и докторантуры представлены в таблице.

Число организаций, ведущих подготовку аспирантов, в последние годы остаётся на уровне восемнадцати, из них 6 НИИ и 12 вузов. Остальные показатели демонстрируют тенденцию роста. В то же время заканчивают аспирантуру с защитой диссертации чуть больше четверти выпускников.

Наибольшая доля выпускников аспирантуры (29 %) приходится на технические науки, далее «с большим отрывом» следуют отрасли наук: экономические (12 %), медицинские и педагогические (по 9,5 %), юридические (8 %).

Показатели деятельности докторантуры стабильны в последние годы. Результативность за последние 10 лет снизилась: доля выпускников, защитивших диссертацию, уменьшилась с 64 % в 2000 г. до 7 % в 2010 г. За эти годы изменились и условия приёма (наличие научного задела) и ужесточились требования и процедуры защиты докторской диссертации.

### Показатели деятельности аспирантуры и докторантуры

Показатели	Годы		
	2000	2008	2010
Число организаций, ведущих подготовку аспирантов	14	17	18
Численность аспирантов, чел.	1575	1907	2180
Приём в аспирантуру, чел.	591	629	754
Выпуск из аспирантуры, чел.	324	377	419
из них с защитой диссертации, чел.	95	90	112
Число организаций, ведущих подготовку докторантов	6	9	9
Численность докторантов, чел.	32	52	55
Приём в докторантуру, чел.	16	18	17
Выпуск из докторантуры, чел.	17	14	14
из них с защитой диссертации, чел.	11	2	1



Вместе с тем, не все составляющие научного потенциала могут быть выражены количественно: накопленное научное знание, научный задел, организационные факторы науки не поддаются количественному измерению. К тому же научный потенциал как сложная система не есть простая сумма количественно измеренных его составляющих. Он обладает новым качеством, возникающим именно в результате их взаимодействия. Только количественный анализ структурных компонентов явно недостаточен для оценки научного потенциала, ибо прямыми подсчётами и экстраполяциями может быть охарактеризован только низший, простейший уровень науки; параметры высших, специфичных именно для науки уровней организации характеризуется гораздо более сложными, в основном качественными, закономерностями развития. Вследствие этого можно утверждать, что получить адекватную характеристику научного потенциала можно только на основе единства качественного и количественного его анализа.

К сожалению, на первоначальном этапе социально-экономических реформ, научная сфера России понесла существенные потери. В отличие от развитых стран, в России удельные показатели наукоёмкости по внутренним затратам на НИОКР и по численности занятых выросли только благодаря снижению количества организаций, выполняющих исследования и разработки, и численности персонала, занятого исследованиями и разработками.

Накопленное научное знание – важнейшая часть научного потенциала. В широком социально-философском понимании оно представляет собой один из видов социальных ресурсов. Научное знание является информационным ресурсом, который можно рассматривать в качестве «входного» и «выходного» параметров научного потенциала. Процесс развития научного знания предстаёт как противоречивое взаимодействие когнитивных и социокультурных факторов. Наряду с обновлением научных знаний происходит процесс их «морального старения», поэтому не всё накопленное знание считается научным заделом, а лишь то, которое является актуальным в современных условиях, т. е. непосредственно участвует в производстве нового знания. Объём актуального знания (научного задела) непосредственным образом влияет на научный потенциал. Хотя накопленное и вновь открытое знание по своей природе принадлежит всему человечеству (это не исключает понятия интеллектуальной собственности), условно можно говорить о степени его

освоения в той или иной стране, регионе и т. п. Кроме того, можно некоторое время сохранять в тайне научное открытие, сделанное учёными. Научный задел составляют преимущественно результаты фундаментальных исследований, но могут включаться в него также и результаты прикладных исследований.

Научный потенциал решающим образом зависит от структуры организации и управления научными исследованиями как на уровне страны и региона, так и на уровне отдельных научных учреждений. Организация связывает все структурные составляющие научного потенциала в целостное образование. В то же время можно говорить об организации и управлении научными исследованиями (фундаментальными и прикладными), об организации подготовки и повышения квалификации научных кадров и др. Необходимо управление развитием материально-технической базы науки и её информационным обеспечением. Информационное обеспечение научных исследований, создание организационно автономных информационных подразделений и самостоятельных научно-информационных учреждений означают совершенствование организации науки, а деятельность по информационному обеспечению является разновидностью информационной деятельности. Организационным факторам принадлежит также главная роль в реализации научного потенциала. Чем адекватнее формы организации научной деятельности её внутренним потребностям и особенностям, тем полнее научный потенциал может быть реализован, тем лучше наука может удовлетворить потребности и запросы общества. Проблема соответствия форм организации науки её особенностям и конкретным задачам весьма многообразна в силу иерархичности системы организации науки, а также необходимости её связи с социальной практикой.

Всякое конкретное, количественное исследование научного потенциала, в том числе экономическое должно основываться на теоретических, методологических предпосылках, содержать качественные, социально-философские критерии. А научная политика, направленная на развитие научного потенциала и его эффективное использование в социальной практике, должна опираться не только на количественные данные об отдельных составляющих научного потенциала, но и на теоретически обоснованную концепцию научного потенциала, которая может быть создана на основе социально-философского его анализа.

**УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛЬЮ  
В ЦЕПОЧКЕ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ  
ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ  
В РОЗНИЧНО-ПРОДУКТОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ  
СЕТЯХ**

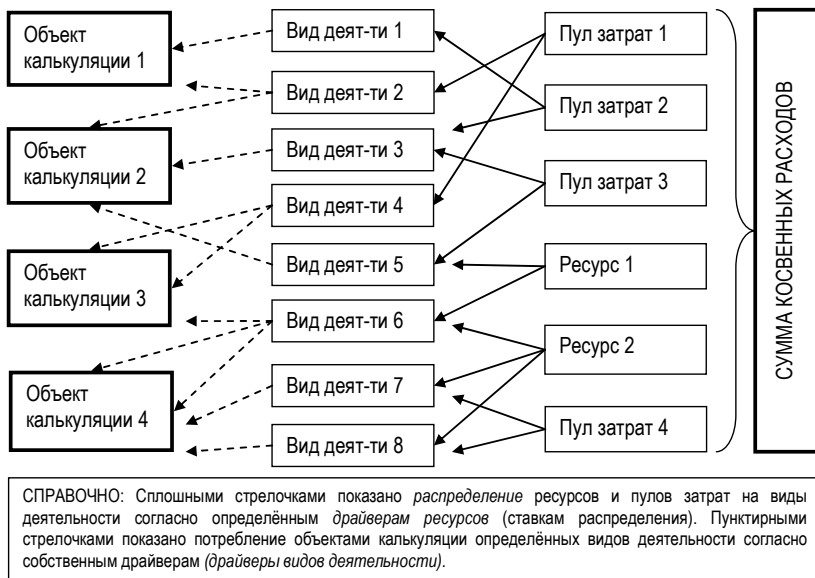
**Е.О. Нургазин**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Рознично-продуктовые предпринимательские сети в процессе реализации основных бизнес-процессов, создания стоимости и получения экономической прибыли взаимодействуют с различными контрагентами (поставщиками, клиентами). Повышение отдельных операционных показателей, увеличение экономической прибыли, стоимости бизнеса и эффективности отдельных операций пропорционально связано с внешним окружением предпринимательской сети. Когда прочность цепи определяется слабым звеном, то эффективность действующей рознично-продуктовой сети состоит в прямой зависимости от данного элемента. Поэтому анализ цепочки создания стоимости, посредством мониторинга эффективности использования определённых инструментов для повышения экономической прибыльности предприятия, является актуальной задачей не только для мирового бизнеса, но и российских продуктовых ритейлеров в частности. Эффективность использования инструментов при анализе цепочки создания стоимости определяется рациональным внедрением и применением в практике процессно-ориентированного управления, а именно, процессно-ориентированного учёта затрат, каналов сбыта и бюджетирования. Существуют принципиальные отличия процессно-ориентированных методов управления от соответствующих традиционных методик.

Традиционная методика калькулирования *распределяет* косвенные затраты согласно единой базе распределения (себестоимость

продукции, фонд заработной платы, фонд рабочего времени). Таким образом, соблюдается дедуктивная связь, движение от общего к частному. Однако, себестоимость продукции, фонд заработной платы, фонд рабочего времени *не генерируют* соответствующий объём косвенных расходов, что является нарушением индуктивной связи. Следовательно, дедуктивно-индуктивный метод не выполняется. Далее традиционная методика калькулирования вычисляет единую ставку, согласно которой *распределяются* косвенные расходы на объекты калькуляции, в зависимости от потребления единой базы распределения. Однако, при производстве объектов калькулирования, во-первых, используются бизнес-процессы, при распределении косвенных затрат каждому бизнес-процессу присваивается база распределения. Во-вторых, один объект калькулирования реально потребляет действия нескольких бизнес-процессов и, соответственно, сумму расходов нескольких баз распределения. Общая схема процессно-ориентированного учёта затрат представлена на рис. 1.



**Рис. 1.** Общая схема процессно-ориентированного учёта затрат (Active Based Costing) как инструмента принятия эффективных управленческих решений  
Общая сумма косвенных расходов состоит из пула затрат – расходы на содержание рабочих мест работников административно-

управленческого персонала (административные расходы) и ресурсов (общепроизводственные и сбытовые расходы). Таким образом, процессно-ориентированный учёт затрат как элемент управленческого учёта непосредственно предоставляет данные для консолидации с бухгалтерской отчётностью. Для определения пула затрат административно-управленческого персонала необходимо воспользоваться положением управленческого учёта SMA №4BB «Классификация затрат на содержание рабочих мест административно-управленческого персонала».

Сформированный пул затрат согласно проведённому исследованию рабочего времени административно-управленческого персонала распределяется на разработанные виды деятельности соответствующих бизнес-процессов. Поэтому, для качественной реализации процессно-ориентированного управления необходим анализ бизнес-процессов, выявление составляющих видов деятельности, генерирующих значительную часть затрат. В дополнение к разработке бизнес-процессов и соответствующих видов деятельности необходимо воспользоваться стандартом SMA №4Г «Внедрение учёта затрат по видам деятельности».

Рассмотрим применение процессно-ориентированного учёта затрат в рамках бизнес-процесса «закупки и хранение». Торговые сети, организующие реализацию продуктов питания, формируют закупки и соответствующее хранение продуктов. Бизнес-процесс «закупки и хранение» распределяется на следующие виды деятельности: управление закупками, работа с поставщиками, доставка товаров и расходных материалов, приёмка товаров и расходных материалов, выдача товаров в торговый зал, хранение товаров, ведение складской документации.

В деятельности торговых сетей существуют управленческий бизнес-процесс «управление предприятием». Данный бизнес-процесс также состоит из собственных видов деятельности, генерирующих затраты (общее управление, ведение бухгалтерского учёта, управление персоналом, административно-хозяйственные функции). Затраты на управленческий бизнес-процесс распределяются на основные бизнес-процессы согласно собственным драйверам.

Например, затраты на управление персоналом распределяются на бизнес-процесс «закупки и хранение» согласно драйверу – расходы на управление персоналом в расчёте на одного сотрудника. Драйвер (ставка распределения) умножается на количество сотруд-

ников задействованных в каждом бизнес-процессе. С авторской точки зрения драйвер есть ставка распределения – сумма затрат на бизнес-процесс (вид деятельности) в расчёте на единицу базы распределения. Таким образом, происходит распределение управленческих бизнес-процессов (соответственно, генерируемых косвенных расходов) на основные бизнес-процессы. Необходимо отметить, что каждый бизнес-процесс состоит из управленческих видов деятельности и основных видов деятельности. Вид деятельности «управление закупками» в бизнес-процессе «закупки и хранение» является управленческим видом деятельности. «Управление закупками» генерирует затраты связанные с рабочим временем коммерческого директора и распределённым пулом затрат. «Управление закупками» как управленческий вид деятельности необходимо распределить на основные виды деятельности бизнес-процесса «закупки и хранение» согласно собственным драйверам. При этом возможно использование пропорционального распределения затрат управленческих видов деятельности на основные виды деятельности и использование промежуточных объектов затрат.

Далее каждый вид деятельности бизнес-процесса «закупки и хранение» необходимо распределить на объекты калькуляции согласно собственным драйверам (см. рис. 1). Так работа с поставщиками и сгенерированные данным видом деятельности затраты распределяются в зависимости от сложности работы с поставщиками, пропорционально коэффициентам сложности, назначенным коммерческим директором. Транспортные расходы распределяются на каждый объект калькулирования пропорционально стоимости привезённого товара. Затраты на приёмку запасов – пропорционально количеству полученных заказов. Затраты на хранение товаров согласно драйверу – количество квадратных метров занимаемых товарами. Затраты на ведение складской документации согласно базе распределения – количество номенклатурных позиций. Затраты на выдачу товаров в торговый зал по определению драйвера – сумма расходов на одно требование в общем количестве обработанных требований.

Аналогично распределяются косвенные расходы сгенерированные основными бизнес процессами в деятельности торговых сетей. Таким способом происходит применение процессно-ориентированного учёта затрат. Процессно-ориентированный учёт затрат является инструментом принятия эффективных управленческих решений по следующим причинам. Во-первых, имеется возмож-

ность установить объективные цены на продукты питания таким образом, что покупатель оплачивает полностью расходы, связанные с закупкой, доставкой, хранением покупаемой единицы товара. Исключается возможность искажения себестоимости, а именно, завышения себестоимости продуктов, реальная стоимость которых является ниже, и занижения себестоимости продуктов, реальная стоимость которых является выше. Следовательно, принимаются управленческие решения по установлению экономически обоснованных объективных цен. Во-вторых, расчёт рентабельности по каждому объекту калькулирования выявляет отрицательные значения прибыли, соответственно, управляющий принимает управленческие решения по оптимизации суммы косвенных расходов на объект калькулирования, согласно регулированию расходов на виды деятельности при процессно-ориентированном учёте затрат. Таким образом, благодаря управленческим решениям по оптимизации процесса закупки и реализации товаров имеется возможность снижать цены на конкретные виды товаров. В-третьих, выявляются резервы роста производительности по причине простаивания оборудования в процессе закупки и сбыта товаров. Соответственно, разрабатываются управленческие решения по применению неиспользованных резервов роста. Данное положение является актуальным как в процессе использования производственного оборудования, так и при недогрузке собственного транспорта в процессе доставки товаров в гипермаркеты и дискаунтеры.

Важной частью реализации процессно-ориентированного управления в торговой сети является процессно-ориентированный анализ каналов сбыта, предоставляющий возможность принятия эффективных управленческих решений по повышению рентабельности клиентов. При реализации процессно-ориентированного анализа клиентов отдельные группы клиентов выступают объектами калькуляции, потребляющие определённые виды деятельности. Общая сумма косвенных расходов распределяется в соответствии с рис. 1. Повышение рентабельности отдельных клиентов происходит посредством принятия управленческих решений направленных на увеличение продажной цены или посредством оптимизации потреблённых затрат объектами калькулирования. К примеру, отрицательный уровень рентабельности формируется в результате превышения сгенерированных расходов видами деятельности над продажной ценой. Соответственно, имеется возможность разработать и

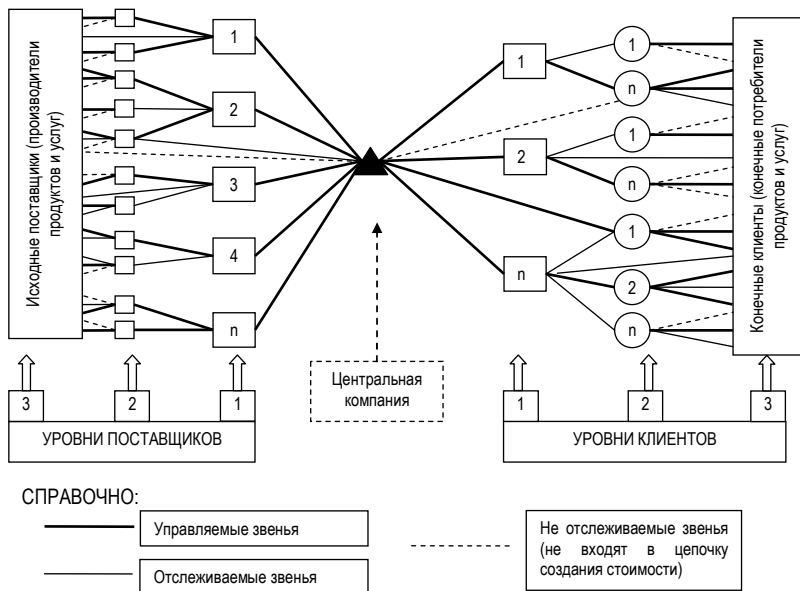
принять управленческое решение направленное на оптимизацию протекания бизнес-процесса, посредством корректировки затрат на соответствующие виды деятельности. Таким образом, происходит эффективное использование ресурсов посредством анализа протекания бизнес-процессов генерирующих определённые затраты. Так, например, расходы на рекламу продукта необходимо минимизировать при отрицательной рентабельности продукта.

Основное преимущество процессно-ориентированного учёта затрат и анализа каналов сбыта, в отличие от традиционного учёта затрат состоит в воздействии управленческих решений на бизнес-процессы и виды деятельности, как основные факторы генерирования затрат.

Процессно-ориентированное бюджетирование, как элемент процессно-ориентированного управления, *анализирует эффективность использования ресурсов и эффективность протекания видов деятельности*. Высокая доля косвенных затрат в общей сумме затрат является основным фактором реализации процессно-ориентированного бюджетирования и планирования косвенных расходов. Распределённая сумма косвенных расходов на объекты калькуляции согласно процессно-ориентированному бюджетированию предоставляет информацию о величине косвенных расходов в расчёте на единицу объекта калькуляции. Например, затраты на заключение договоров на поставки (полностью сформированные 100 % рабочим временем менеджера по закупкам) распределяются на объекты калькулирования – количество объёмов закупки отдельных единиц товара согласно разработанному бюджету закупок. На основе данной информации принимаются управленческие решения, если сумма расходов на единицу закупленного товара превышает цену закупки, то необходимо принимать управленческое решение по перераспределению рабочих обязанностей менеджера по закупкам, так как пул затрат полностью распределяется на заключение договоров на поставки. Таким образом, анализ будущих управленческих решений приводит к эффективному принятию решений в настоящий момент.

Однако, необходимо отметить, что максимизация использования процессно-ориентированного управления направлена на всестороннее использования процессно-ориентированного учёта затрат, каналов сбыта и бюджетирования контрагентными звеньями цепочки создания стоимости (от исходных поставщиков до конечных потребителей) (см. рис. 2).





**Рис. 2.** Схема взаимодействия участников цепочки создания ценности при процессно-ориентированном управлении

Для процессно-ориентированного учёта затрат анализ основных звеньев цепочки создания стоимости приводит к вышеупомянутым преимуществам – установлению экономически обоснованных объективных цен, обеспечение мероприятий рентабельности отдельных видов продуктов, выявление неиспользованных резервов роста производственных мощностей.

Процессно-ориентированный анализ каналов сбыта в звеньях цепочки создания ценности выявляет нерентабельных клиентов и способствует оптимизации бизнес-процессов, посредством принятия управленческих решений направленных на изменения затрат, сгенерированных соответствующими видами деятельности. Таким образом, существует возможность повышения рентабельности существующих потребителей (поставщиков) или переход с менее рентабельных на более рентабельных потребителей (поставщиков) в цепочке создания стоимости.

Соответствующее процессно-ориентированное бюджетирование в звеньях цепочки создания ценности направлено на анализ эф-

эффективности протекания бизнес-процессов. Таким образом, возникает возможность реализации эффективных управленческих решений, посредством анализа спектра будущих решений. Необходимо отметить, что затраты и прибыль являются основными составляющими анализа цепочки создания ценности, при осуществлении ежедневных транзакций контрагентами (см. рис. 2). Основным фактором, способствующим обмену информации между поставщиками и потребителями является выгодность сделок, обоснование которых необходимо базировать на методах процессно-ориентированного управления. При этом необходимо внедрение интегральных систем поддержки данных. Цепочка создания стоимости от исходных поставщиков до конечных потребителей идентична единому предприятию реализующего постановку процессного управления. Исходным пунктом анализа данной цепочки являются объективные затраты на производство продукции (услуги), конечным пунктом – цена, которую оплачивает потребитель и соответственно, прибыль предприятия. Снижение затрат и повышение прибыльности соответствует как бизнесу в целом (цепочки создания стоимости) так и отдельным операциям (транзакциям) в частности.

В заключении необходимо отметить, что управление экономической прибылью цепочки создания стоимости рознично-продуктовых торговых сетей основывается на процессно-ориентированном управлении – внедрении учёта затрат, анализа эффективности каналов сбыта, процессно-ориентированном бюджетировании. Анализ затрат и прибыли отдельных операций и бизнеса в целом, состоящим из звеньев создания стоимости, с точки зрения процессно-ориентированного управления, является основным элементом повышения эффективности взаимосвязи контрагентов создания стоимости. Настоящим реалиям российского бизнеса для повышения эффективности необходимо учитывать стремление к взаимосвязи с поставщиками и клиентами.

## **БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ РЕГИОНА**

**А.М. Попович**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

**А.В. Мельников**

*Министерство природных ресурсов и экологии Омской области*

В современных условиях рыночных отношений каждый регион страны является относительно самостоятельной административно-территориальной единицей. Он должен выбирать, в каком направлении ему двигаться, какую иметь специализацию, как укреплять и развивать свою конкурентоспособность. Чтобы региону быть конкурентоспособным, ему необходимо выгодно отличаться от других субъектов страны. А для этого нужно действовать как хозяйствующий субъект, который осуществляет бизнес-процессы, направленные на достижение поставленной цели на определенный срок. Но в экономической науке принято выделять бизнес-процессы, реализуемые какой-либо организацией, а не регионом.

Поэтому существующие классификации бизнес-процессы не представляется возможным применить к административно-территориальной единице. В связи с этим в экономической науке требуется выделение процессов региона. Так, по нашему мнению, можно выделить следующие бизнес-процессы региона: бюджетный процесс, управление занятостью, управление инфраструктурой, управление связями, управление собственностью, управление системами менеджмента качества, стратегическое управление.

В рамках бюджетного процесса выделяются управление доходами и управление расходами бюджета. Так поступления доходов в тот или иной бюджет делятся на налоговые и неналоговые, которые определяются Бюджетным кодексом РФ, Налоговым кодексом РФ (они являются основными регламентирующими документами, определяющими поступления в бюджет), а также другими нормативными правовыми актами, определяющими и детализирующими те аспекты, которые не оговорены в выше названных кодексах. Рас-

ходы же бюджета представляют собой распределяемые по определенным направлениям денежные средства, поступаемые в бюджет [1]. А при анализе бюджета можно сказать, чему больше всего уделяется внимание в том или ином регионе и из каких доходов формируется бюджет. И при сравнении доходов и расходов видно: является ли бюджет дефицитным или профицитным. В настоящее время большая часть бюджетов регионов страны является дефицитным. И лишь незначительная часть субъектов РФ обладает профицитным бюджетом, на которые ложится дополнительная нагрузка в качестве доноров «слабых» регионов страны.

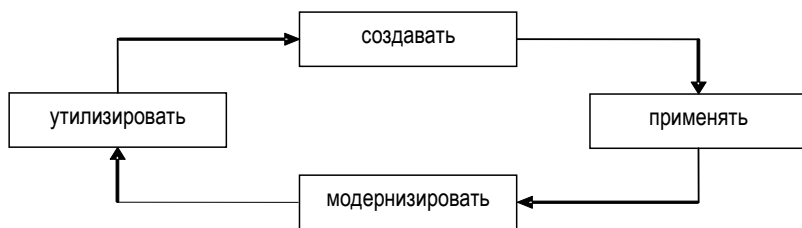
Процесс «Управление занятостью» направлен на обеспечение рабочими местами (занятостью) незанятого трудоспособного населения, а также нетрудоспособного, но желающего работать населения. Для этого органы государственной власти проводят соответствующие мероприятия:

- мониторинг рынка труда с целью определения отраслей рынка, где существует нехватка рабочей силы с последующим размещением информации в средствах массовой информации, в Интернете и в специальных терминалах;
- ведение базы данных незанятого трудоспособного населения, вакансий по видам экономической деятельности и другим признакам;
- разработка и реализация программ повышения квалификации, переквалификации, стажировки, по результатам которых некоторые находят себе работу;
- разработка и реализация программ, нацеленных на обеспечение самозанятости трудовых ресурсов (для этого в регионах разрабатываются программы, в рамках которых физическое лицо может представить бизнес-план собственного дела и защитить его на комиссии; в случае одобрения проекта комиссией физическое лицо получает определенную сумму на его реализацию с последующим информированием о ходе его осуществления, его результатах и расходовании выделенных средств из бюджета).

При реализации процесса «Управление занятостью» основная роль отводится хозяйствующим субъектам, которые реализуют его с помощью процесса «Управление персоналом». А органам государственной власти в реализации данного процесса отводится поддерживающая функция.

Процесс «Управление инфраструктурой», как мы считаем, относится к одному из ключевых процессов региона, так как он создает основу для реализации двух выше названных процессов. Целью данного процесса является формирование внешних, общих условий для наиболее эффективной реализации и развития процессов воспроизводства в социальной и экономической сферах. Инфраструктура создает для этого ряд необходимых условий: условия производства (материально-техническое снабжение и сбыт материальной продукции, накопление и обработка информации, бухгалтерские услуги, консультирование по технологическим управленческим вопросам и т. д.), обеспечения, существования и воспроизводства рабочей силы, поддержания здоровья рабочих и служащих, их образования и профессиональной подготовки, организации отдыха. Она обслуживает течение производства и жизнедеятельности на определенной территории, процессы эффективного обмена, сбалансированность микро- и макроэкономических пропорций.

В зависимости от условий, которые обеспечиваются инфраструктурой, принято выделять государственную (муниципальную), производственную, социальную, инновационную, рыночную и предпринимательскую инфраструктуру. В основе выше названных инфраструктур лежит институциональная. Любая инфраструктура состоит из объектов, каждый из которых выполняет свою функцию. Благодаря чему и поддерживается ее функционирование и функционирование региональной социально-экономической системы в целом. Каждый объект инфраструктуры имеет цикл, который можно представить следующим образом, опустив некоторые детали (рис.) [2]. Этот цикл осуществляется как в государственном, так и в негосударственном секторе экономики. В самом общем виде его можно представить, как показано на рисунке.



Колесо экономических превращений

Данный цикл свойственен для компании, административно-территориальной единицы, национальной и мировой экономик. Но в отличие от цикла, который осуществляется частной компанией, стадия «Утилизация объекта» для административно-территориальной единицы, национальной и мировой экономик характерна достаточно редко, так как объекты, которые создаются ими, имеют стратегическое значение. Но если все-таки происходит утилизация объекта, то обычно за ней идет этап проектирования, который направлен на создание в будущем объекта инфраструктуры, который бы имел те же задачи, но при этом другие функции и иной статус, или имел иное стратегическое значение. Подобные объекты инфраструктуры требуют значительных финансовых затрат.

Поэтому нормативные правовые акты, разрабатываемые и утверждаемые органами государственной власти страны и его субъектами в пределах их компетенции, должны быть проработаны в вопросах создания, развития, поддержки (сервисного обслуживания) объектов инфраструктуры.

Реализация процесса «Управление инфраструктурой» должна быть осмысленной, так как ошибочное его исполнение может привести к значительным финансовым затратам для устранения недостатков, причиненного ущерба (экономического, материального, социального, экологического). Поэтому при создании какого-либо объекта инфраструктуры, его обслуживании, модернизации нужно уделять внимание большому количеству составляющих (например, географическое положение, природные ресурсы, население, климат и другие). Разработка новых объектов, ввиду их определенной уникальности, реализуются в форме проектов.

В современных рыночных условиях каждый субъект страны является открытой системой, которая взаимодействует не только с другими регионами, но и с зарубежными странами. Поэтому перед регионом стоит задача грамотного управления связями. В связи с этим нами и выделяется процесс «Управление связями». Каждый регион сам выбирает, с какими субъектами РФ, странами сотрудничать, по какому вопросу и на каких условиях взаимодействовать. При этом инициатором этого процесса и субъектом его управления в зависимости от вопроса и его масштаба являются как органы государственной власти, так и хозяйствующие субъекты, а иногда их совместное участие. В результате осуществления данного процесса происходит удовлетворение потребностей в товарах и услугах на-

селения, хозяйствующих субъектов, органов государственной власти и некоммерческих организаций, которыми регион не способен обеспечить собственными силами. Как раз при реализации данного процесса можно говорить об экспорте и импорте товаров и услуг.

В условиях рыночных отношений проявляется и реализуется на практике процесс «Управление собственностью». При осуществлении этого процесса органы государственной власти решают, как они поступят с той или иной государственной собственностью. Инструментами реализации управления собственностью являются приватизация, национализация, участие в уставном (долевом, акционерном) капитале. При принятии окончательного решения происходит определение того, с какой целью совершается соответствующий выбор и к чему это приведет [3]. К сожалению, в последнее время в субъектах страны происходит продажа государственной собственности для пополнения доходной части регионального бюджета и реализации стратегии региона.

В последнее время в региональной науке и на практике начинает заметно выделяться и обособливаться процесс «Управление системами менеджмента качества». В нем затрагиваются вопросы промышленности, транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования и другие. Но осуществление этого процесса направлено на улучшение экологической ситуации, сохранение и восстановление природных ресурсов, улучшение качества жизни населения при осуществлении человеком, хозяйствующими субъектами, органами государственной власти и другими институтами своей деятельности [4].

Но осмысленное управление регионом на долгосрочную перспективу невозможно без стратегического управления, которое определяет направление и способы развития административно-территориальной единицы страны. При этом процесс «Стратегическое управление» является отправной точкой для осуществления, изменения (если необходимо) выше названных процессов. Поэтому можно сказать, что данный процесс является корневым. Для его реализации органами государственной власти разрабатывается стратегия развития региона на достаточно длительный срок (так, в Омской области разработана стратегия социально-экономического развития Омской области до 2020 года, утвержденная Губернатором Омской области указом от 13 февраля 2006 года № 18). В стратегии дается оценка развития региона, задаются ориентиры, по которым

будет развиваться субъект, индикаторы, которых он должен достигнуть, и определяются механизмы реализации стратегии. В процессе реализации стратегии происходит распределение ее разделов и направлений в зависимости от компетенции органов государственной власти, которые уже разрабатывают долгосрочные и ведомственные целевые программы. В программах определяются мероприятия, показатели, которых нужно достигнуть, срок их реализации и организации, лица, ответственные за их осуществление. Таким образом, при осуществлении стратегического управления применяется программно-целевой метод. Кроме того, при реализации стратегии используется метод государственно-частного партнерства.

При осуществлении бизнес-процессов органы государственной власти применяют прямые и косвенные методы их регулирования. Прямой способ предполагает участие органов публичной власти в разработке норм и правил поведения, закладываемых в основу текущего функционирования хозяйствующих субъектов, исполнение функций контроля и надзора за возможностью отклонения от их норм и правил, осуществляемых в режиме непосредственного взаимодействия предприятия и представителя властной структуры. При косвенном способе роль публичных органов власти проявляется лишь в разработке находящейся в ее компетенции политики, формирования общих законодательных рамок, задающих базовые ориентиры в реализации бизнес-процессов. Косвенный способ регулирования исключает непосредственный контакт между представителем власти и хозяйствующим субъектом, представляя лишь единые для всех правила организации поведения.

Разделение методов на прямые и косвенные имеет большое значение для практики государственного регулирования бизнес-процессов, поскольку государство в большинстве стран мира стремится минимизировать долю административного воздействия на экономику. При этом доля косвенных методов регулирования в условиях рыночных отношений существенно увеличивается, заставляя органы власти различными способами вовлекать частный бизнес в решение общественно значимых проблем. И не последнюю роль в этом процессе выполняет стратегическое территориальное планирование, включающее перечень инструментов, направленных на организацию взаимоуязванного и согласованного взаимодействия властных институтов и предпринимательских структур в вопросах повышения качества жизни общества [5].



Управление бизнес-процессами региона осуществляется следующими субъектами: органы государственной власти, ассоциации, союзы и другие объединения, естественные монополии, крупные промышленные предприятия. Но главная роль в управлении ими и регулировании отводится органам государственной власти, которые, в обязательном порядке, при формировании, организации и осуществлении бизнес-процессов региона учитывают такие факторы, как стадия жизненного цикла региона, природные ресурсы и экология региона, население региона (его характеристика: уровень качества жизни, трудоспособное и нетрудоспособное население, занятое и незанятое, профессиональная структура и др.), географически-территориальное положение региона, инфраструктура региона и ее характеристика, финансовая обеспеченность региона, имидж и репутация региона

Географически-территориальное положение, природные ресурсы и экология региона выделяются в связи с тем, что они объективны и определены ему исторически. И только впоследствии они изменяются человеком при осуществлении своей деятельности для достижения поставленных целей и удовлетворении желаний, в результате глобальных климатических, природных изменений и воздействия космических объектов и их производных. А характеристики населения, инфраструктуры, финансовой обеспеченности, стадия жизненного цикла, имиджа и репутации региона зависят от ситуаций и их разрешения, конкретных решений и их реализации органами государственной власти, которые выполняют функции управления и регулирования бизнес-процессов.

Кроме выше названных факторов, имеющих свою специфику у каждого региона, необходимо учитывать такие факторы, которые в целом влияют одновременно на все регионы страны: Политика (курс) высших должностных лиц власти страны, решения федеральных органов власти, состояние и положение народного хозяйства, национальной экономики, макроэкономическая ситуация в стране, в мире, научно-технический прогресс.

Таким образом, бизнес-процессами региона являются бюджетный процесс, управление занятостью, управление инфраструктурой, управление собственностью, управление связями, управление системами менеджмента качества и стратегическое управление. И все эти процессы взаимосвязаны между собой, образуют сеть и сливаются в единый процесс «Управление региональной социаль-

но-экономической системой». При этом основная роль в управлении бизнес-процессами отводится органам государственной власти, которые учитывают факторы формирования, организации и осуществления процессов и используют прямые и косвенные методы регулирования бизнес-процессов.

*Список использованных источников*

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. *Кондратьев В. В., Кузнецов М. Н.* Показываем бизнес-процессы. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Эксмо, 2008. 480 с.
3. *Коваленко Е., Зинчук Г., Кочеткова С., Маслова С., Полушкина Т., Рябова С., Якимова О.* Региональная экономика и управление : учебное пособие, 2-е изд., перераб. и доп. СПб. : Питер, 2008. 288 с.: ил. (Серия «Учебное пособие»).
4. *Чернов С. А.* Управление процессом внедрения систем менеджмента качества: региональный аспект // Регионология. 2008. № 2. С. 122–124.
5. *Рой О. М., Бреусова А. Г.* Стратегическое территориальное управление: бизнес-стратегии территориальных образований : монография. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. 244 с.

УДК 338.45.01 (574,26)

## **КОНЦЕПЦИЯ НАУЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**А.Б. Рахишева**

*Екибастузский инженерно-технический институт им. К. Сатпаева*

Система менеджмента предприятия, включая в себя различные организационно-функциональные блоки и составляющие по направлениям развития, которые будучи сложными по своему содержанию, образуют, на наш взгляд, целевые компоненты. Многие исследователи различных сторон менеджмента предприятия большое внимание уделяют методическим и практическим инструментам управленческого воздействия, позволяющим наиболее целесообразно использовать потенциал предприятия и тем самым повысить его конкурентный статус на соответствующем рынке товаров (услуг).

В современных условиях постоянно расширяющейся конкурентной среды как в развитых странах, так и в развивающихся, система менеджмента на различных уровнях и, прежде всего, на предприятии для повышения эффективности управленческих решений базируется на использовании прогрессивных международных стандартов, особенно в области управления качеством. В Казахстане также проводится целенаправленная работа по активизации внедрения на предприятиях и организациях систем менеджмента качества в соответствии с международными стандартами ИСО 9000, как необходимая составная часть повышения конкурентоспособности казахстанских предприятий.

В настоящее время наиболее надежным общепризнанным инструментом комплексного управления качеством, действующим в рамках всего предприятия, является система качества. В конце 80-х годов Международной организацией по стандартизации (ИСО) совместно с представителями многих развитых промышленных стран, а также крупнейших компаний, имеющих богатый опыт системного подхода к проблеме качества, были разработаны стандарты серии ИСО-9000. По мнению экспертов, с переходом Европы к общеевропейскому рынку в 90 % контрактных отношений потребитель будет требовать от предприятия-поставщика наличия системы качества, соответствующей требованиям ИСО серии 9000.

С необходимостью иметь сертифицированную систему качества, соответствующую требованиям ИСО, все чаще сталкиваются и наши предприятия, ведущие переговоры о заключении контрактов с зарубежными фирмами. Причем в последнее время такое требование предъявляется не только фирмами развитых стран, но и фирмами развивающихся стран. Наличие у предприятия системы качества дает ему ряд преимуществ, в том числе:

- создание репутации высоконадежной фирмы;
- международное признание, более эффективный поиск равноправного партнерства;
- расширение рынка сбыта;
- соблюдение национального и международного законодательства;
- способствует повышению производительности труда и сокращению затрат, повышению производственной и финансовой дисциплины.

Политика в области качества реализуется руководством на всех уровнях производства с использованием принципа распределения и согласования целей по вертикали и горизонтали. Система качества регламентируется целым рядом документов – стандартами предприятия по подготовке производства и производству продукции, методиками и инструкциями по качеству, а также технологической документацией. Эффективность системы качества регулярно оценивается по результатам внутренних аудитов качества.

Главные руководители промышленного предприятия, в первую очередь должны определить для себя – какие потребности своих будущих потребителей будет удовлетворять продукция предприятия. Если рассматривать предпринимательскую деятельность в этом ключе, то прибыль является премией за то, насколько точно производителю удалось угадать желания потребителей его продукции самым дешевым для него способом. И чем точнее он угадает эти потребности, чем полнее продукция предпринимателя удовлетворит эти потребности, тем выше будет прибыль. В этом случае прибыль является следствием всей деятельности предпринимателя [1].

При таком подходе к оценке производственной деятельности требования **всеобщего руководства качеством**, изложенные в стандартах ИСО серии 9000, являются жизненно необходимыми для любого предприятия вне зависимости от масштаба бизнеса (малого, среднего или крупного).

Управление качеством практически с самого начала развития теории менеджмент стало одним из наиболее важных ее аспектов и по мере совершенствования как самого производства, а также усложнения его производственно-технологической базы и ужесточения внешних факторов, данный аспект рассматривался все глубже, опираясь на различный методический инструментарий. Вместе с тем как уже отмечалось нами, став существенным целевым компонентом управления, он неразрывно взаимоувязывался с другим компонентом – чисто организационного плана. Так, анализ развития теории менеджмента и философии качества позволяет нам сделать вывод, что менеджмент организации и менеджмент качества взаимосвязаны. Основой их является система Ф. Тейлора. Именно он создал концепцию научного менеджмента, обратил пристальное внимание на необходимость учета вариабельности производственного процесса и оценил важность ее контроля. Система Тейлора включала понятия верхнего и нижнего пределов качества, поля до-

пуска, вводила такие измерительные инструменты, как шаблоны и калибры, а также обосновывала необходимость независимой должности инспектора по качеству, разнообразную систему штрафов для бракоделов, форм и методов воздействия на качество продукции [2].

В дальнейшем на длительный период времени (с 1920-х до начала 1980-х гг.) пути развития общего менеджмента и менеджмента качества разошлись [3]. Главная проблема качества воспринималась и разрабатывалась специалистами преимущественно как инженерно-техническая проблема контроля и управления вариативностью продукции и процессов производства, а проблема менеджмента – как проблема в основном организационного и даже социально-психологического характера.

На втором этапе (1920–1950 гг.) развитие получили статистические методы контроля качества – SQC (А. Шухарт, Г.Ф. Додж, Г.Г. Роминг и др.). Появились контрольные карты, обосновывались выборочные методы контроля качества продукции и регулирования технических процессов. Именно А. Шухарта на Западе называют отцом современной философии качества. Он оказал существенное влияние на таких ученых как Э.У. Деминг и Д.М. Джуран.

И Э.У. Деминг и Д.М. Джуран активно пропагандировали статистические подходы к производству, однако именно они первыми обратили внимание на организационные вопросы обеспечения качества, сделали акцент на роли высшего руководства в решении проблем качества. В 14 принципах Деминга трудно отделить инженерные методы обеспечения качества от организационных проблем менеджмента.

В 1950–1980 гг. активно формируется направление, которое в отличие от менеджмента качества имеет смысл называть инжиниринг качества. Начинается активное сближение методов обеспечения качества с менеджментом организации. Это сближение объективно и исторически совпало, с одной стороны, с расширением представлений о качестве продукции и способах воздействия на него, а с другой – развитием системы внутрифирменного менеджмента.

Решение задач качества потребовало создания адекватной организационной структуры. В нее должны входить все подразделения, более того – каждый работник компании, причем на всех стадиях жизненного цикла продукции или петли качества. В то время как представления о менеджменте качества включали в свою орби-

ту все новые и новые элементы производственной системы, накапливали и интегрировали их, общий менеджмент, напротив, распадается на ряд отраслевых, достаточно независимых сфер (финансы, персонал, инновации, маркетинг и др.), а в теоретическом плане предстает как управление по целям (МВО). Основная идея этой концепции заключается в структуризации и развертывании целей (создание дерева целей), а затем проектировании системы организации и мотивации достижения этих целей.

Таким образом, сформировался мощный набор теоретических и практических средств, который получил название менеджмент на основе качества (МВQ). В активе менеджмента качества сегодня:

- международные стандарты ИСО-9000 (включая ИСО-14000 в области экологического менеджмента);
- международная система сертификации систем качества, включая сотни аккредитованных органов по сертификации;
- международный реестр сертифицированных аудиторов систем качества, в котором уже работают более 10000 специалистов из многих стран мира;
- практически сложившаяся система аудита менеджмента;
- аналогичная система аудита на многих региональных и национальных уровнях;
- более 70000 фирм мира, имеющих сертификаты на внутрифирменные системы качества [4].

Согласно международным стандартам менеджмент качества – это комплексное понятие, которое включает в себя пять составляющих:

- политику в области качества;
- планирование качества;
- управление качеством;
- обеспечение качества;
- улучшение качества.

Мы считаем, важным элементом взаимопроникновения общего менеджмента и менеджмента качества, стал переход понятия качества в экономическую категорию. Работа по повышению качества, традиционно начинавшаяся на завершающих стадиях технологического процесса в виде контрольных операций, теперь производится на каждой технологической стадии, являясь неотъемлемой частью производственного процесса, и представляет собой работу

по повышению выхода качественной продукции, снижению ее себестоимости.

Управление качеством имеет целью достижение экономического эффекта (прибыли). От административного подхода остались лишь некоторые основополагающие принципы, прежде всего принцип, основанный на том, что потребитель должен получать бездефектную продукцию. Сегодняшние требования таковы, что качество продукции, предлагаемой потребителю, должно соответствовать не 99, а только 100 %.

Успешная деятельность организации обеспечивается выпуском продукции, которая:

- отвечает четко определенным потребностям, области применения или назначению;
- удовлетворяет требованиям потребителей;
- соответствует применяемым стандартам и техническим условиям;
- отвечает требованиям общества;
- учитывает требования охраны окружающей среды;
- предлагается потребителю по конкурентоспособным ценам;
- является экономически выгодной, т. е. приносит прибыль.

Критический анализ опыта внедрения систем менеджмента качества в Казахстане позволил нам сделать некоторые выводы. Главное достоинство и одновременно недостаток создания систем менеджмента качества через документированные процедуры – это возможность внедрения системы практически при любом уровне корпоративной культуры. При низком уровне культуры система качества внедряется принудительно. При этом число и размеры документов, в которых описывается система, как правило, очень велики и с трудом поддаются осмыслению и изучению. Обычная практика – и не только в Казахстане – документы не знает практически никто (если предварительно не был осуществлен процесс вовлечения персонала в разработку документов). Отдельные положения системы известны отдельным руководителям, но вся система качества омертвляется в массе документов, и при этом качество самой системы документов не имеет значения. Она перестает быть нужной и постепенно забывается. Массовое внедрение международных стандартов ИСО 9000 породило ряд опасных явлений, таких как формализм и бюрократизм, неэффективность систем, обман потребителей

и третьих сторон, когда документы не отражают реальное положение дел и функционирование системы.

Мы считаем, что правильный путь создания систем менеджмента качества включает мотивацию (вовлечение) и обучение сотрудников и построение системы на основе осознанных правил, которые признаются и поддерживаются всем персоналом промышленного предприятия. Это медленный путь, хотя быстрое написание в короткие сроки массы документов не означает быстрого продвижения к цели.

На наш взгляд основными проблемами, с которыми сталкиваются казахстанские предприятия при переходе от традиционного менеджмента к системе менеджмента качества, являются:

- методическая, состоящая в том, что международные стандарты не адекватны текущей казахстанской ситуации;

- невыполнение правил Дж. Джурана, которые устанавливают соотношение ответственности за проблемы качества между системой менеджмента (85%) и исполнителями;

- неадекватность культурных основ казахстанской промышленности и принципов, заложенных в стандарты ИСО. Нужно переходить от менеджмента, основанного на праве силы, к менеджменту, основанному на силе правил;

- пропуск определенных этапов развития менеджмента качества и, прежде всего, роль статистических методов в управлении качеством. Построение системы статистического процессного управления качеством и встраивание ее в общую систему менеджмента качества – один из серьезнейших вопросов для казахстанских предприятий;

- многие руководители внедряют стандарты без глубокого их осмысления и надеются, что в результате все недостатки менеджмента предприятия исправятся сами собой.

Таким образом, можно констатировать, что менеджмент качества – менеджмент четвертого поколения – становится в наше время ведущим менеджментом фирм. Одновременно происходит сращивание менеджмента организации и менеджмента качества, но уже на новом, качественно другом уровне. Сегодня ни одна фирма, не продвинувшаяся в области менеджмента качества и экологии, не может рассчитывать на успех в бизнесе и какое-либо общественно признание. Решив внедрить эффективную систему менеджмента качества, следует системно проанализировать, и, при необходимо-



сти усовершенствовать все без исключения элементы производственных, управленческих и других подсистем предприятия. Попытки управлять качеством в отрыве от данных аспектов деятельности обречены на провал, о чем свидетельствует практика транзитного периода во многих постсоветских государствах, когда на предприятиях еще превалировали директивные методы в организации системы управления. В то же время данный период стал поисковым в деле рационализации управленческих подходов за счет изучения и использования опыта развитых стран, который имеет многолетнюю историю и прогрессивные наработки в стандартизации качества продукции, базирующиеся на обоснованных научно-методических концепциях.

*Список использованных источников*

1. *Телемтаев М. М.* Системная технология (системная философия деятельности). Алматы : «СТ-Инфосервис», 1999. 189 с.
2. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д.* Стоимость компаний: оценка и управление. 2-е изд.: пер. с англ. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. с. 15–56.
3. *Мильнер Б. З.* Теория организации. М. : ИНФРА-М, 2000. С. 12–99.
4. *Мазур И. И., Шапиро В. Д.* Управление качеством. М. : Омега-Л, 2005. С. 24–102.

УДК 658.7

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК В АПТЕКЕ**

***И.В. Руденко, Д.В. Аникин***

*Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского*

Один из ключевых видов деятельности любого функционирующего предприятия, а в особенности внутри аптечных организаций, в которых выбор правильной ассортиментной политики и дальнейшая закупка определённых групп товаров является частью конкурентной стратегии и обуславливает стабильное существование, развитие и успех на рынке. На сегодняшний день аптечные организации любой формы собственности выполняют две основные функции: во-первых, социальную (ориентация на поддержание

здоровья и охрана жизни населения), и, во-вторых, экономическую (обоснованность осуществления деятельности).

Актуальность работы заключается в том, что от правильного выбора ассортимента и оптимального подбора товаров на полках, а также от выгодных контрактов с поставщиками зависит успех аптеки на фармацевтическом рынке, что в конечном итоге принесет пользу, как аптечным организациям, так и населению.

Выбор и формирование ассортимента представляется важной проблемой в любой аптечной организации. Формирование ассортимента представляет собой процесс подбора товаров в соответствии с потребительским спросом с целью его более полного удовлетворения. Основными группами ассортимента в аптечных организациях являются: лекарственные средства, изделия медицинского назначения, парафармацевтическая продукция, медицинская техника. По доставке товаров: они могут поступать в аптеки непосредственно от предприятий производителей, а так же от оптовых фармацевтических организаций. Основными способами доставки являются: самостоятельное получение товаров на складе поставщика и самостоятельная транспортировка, перевозка заказанных товаров транспортом поставщика, а также через специализированные транспортные организации. После заказа, доставки и приёмки, товары, хранящиеся в аптеке до момента продажи, составляют её товарный запас. В аптечных организациях, в отличие от других компаний, хранение представляет один из ключевых аспектов процесса закупок из-за особых условий сохранения лечебных свойств лекарственных средств; поэтому особенности предпродажного хранения закреплены законодательно.

При этом важно понимать, что государственное регулирование налагает значительные ограничения на формирования товарных групп в ассортименте – через установление обязательного ассортимента (лекарственные средства, средства медицинского назначения и т.д., которые обязательно должны присутствовать в любой аптеке или аптечном пункте). Внутри оставшегося, так называемого «свободного», ассортимента аптечная организация имеет полномочия вводить изменения по своему усмотрению. Важной проблемой является централизованный подход к формированию ассортимента в сети аптек. Особо остро это проявляется в тот момент, когда аптечная организация собирается открывать новую аптеку. В этом случае, наряду с выбором ассортимента и оценкой

оборачиваемости необходимо использовать вариант методики использования ABC-анализа.

Действительно, ассортимент аптек, имеющих разное территориальное размещение, может сильно отличаться, поэтому при формировании товарных групп необходимо учитывать:

- месторасположение;
- уровень платежеспособности живущих рядом покупателей, которые предъявляют основной спрос;
- различия в структуре заболеваемости посетителей аптеки;
- наличие объектов инфраструктуры (школ, детских садов, остановок транспорта и магазинов).

Вводить тотальную централизацию в политику формирования ассортимента не целесообразно, так как это может привести к высоким продажам в одной аптеке и противоположным результатам в другой. Более разумно формировать ассортимент ситуационно (на местах), а для этого необходимо иметь информацию о структуре заболеваний в данном районе, доходе покупателей, их предпочтениях, знать возрастную категорию основных потребителей, а также учитывать наличие инфраструктурных объектов в районе расположения аптеки и другие характеристики. Учитывая уровень жизни целевой аудитории (уровень дохода основной массы клиентов), необходимо установить нижний ценовой предел для товаров, которые будут доставляться под заказ.

Если есть возможность, то за основу можно взять ассортимент аптеки со схожей структурой потребителей и внешних характеристик. Если аптеки-аналога нет, то за основу берут ассортимент аптеки-конкурента, и далее его анализируют следующим образом. В обоих вариантах необходимо проверить схожесть аптек по рассмотренным выше параметрам.

После определения похожей аптеки в сети на сравниваемую по ряду показателей, проводится ABC-анализ по параметру «цена закупочная» и отсекаются дорогостоящие товары, относящиеся к группе А. Определение, что есть дорогостоящие товары, устанавливается компанией самостоятельно.

Далее проводят ABC-анализ ассортимента аптеки на основе ее продаж за определенный период времени по параметрам «наценка в денежном выражении с единицы товара» и «объем продаж в натуральном выражении». В результате получаются группы АА (в группе А по наценке группа А по объему продаж), АВ (в группе А по наценке группа В по объему продаж) и так далее.

В ассортименте в обязательном порядке необходимо оставить товары, относящиеся к группам АА, то есть обеспечивающие и максимальный объем продаж, и максимальную наценку. Однако нет гарантии, что товары из группы АА в одной аптеке, в другой аптеке также попадут в группу АА.

На основании этого анализа в ассортименте также стоит оставить товары из групп АВ, ВА и ВВ. Но стоит подумать о том, чтобы поддерживать запас этих товаров на более низком уровне.

Таким образом, АВС-анализ по двум показателям позволяет сетевым аптечным организациям иметь экономически обоснованную методику формирования децентрализованного ассортимента. Это дает новый взгляд на ассортимент, так как позволяет сочетать интересы аптеки и потребности покупателей. Кроме того, это позволяет сформировать ассортимент в аптеке при условии, что характеристики внешней среды обеих аптек примерно похожи.

Следующим этапом в процессе закупок, который можно совершенствовать – это выбор поставщиков. Наряду с формированием товарных групп в ассортименте аптечной организации, от выбора поставщиков и заключения выгодных контрактов зависит, в конечном итоге, удовлетворенность, здоровье и жизнь населения. Основными проблемами (наряду со многими другими), ограничивающими рост эффективности процесса закупок являются: несистемный подход к выбору поставщиков, интуитивное формирование ассортимента и колебания наличных денежных средств. Несистемный подход к выбору поставщиков основан на том, что поставщики выбираются по нескольким критериям, которые представляют первостепенную важность, а остальные факторы не учитываются. Интуитивное формирование ассортимента происходит вследствие того, что экономическая выгода стоит не на первом месте, уступая потребностям населения и особенностям спроса в определенной аптеке. Колебания наличных денежных средств происходят по причине того, что оборачиваемость товарных запасов, в виду сезонности спроса, может колебаться в разные периоды года от 3 до 16 дней, что может приводить к нехватке собственных средств и потребности в заемных. Несистемный подход к выбору поставщиков является результатом того, что поставщики выбираются по нескольким критериям, которые представляют первостепенную важность, по мнению фармацевтов или директора, а остальные факторы не учитываются, как, например, экономическая эффективность.

Получается, что процедура выбора в лучшем случае сводится к поиску среди поставщиков с приемлемым качеством и самой выгодной ценой, хотя результаты могут принести ощутимый экономический эффект в долгосрочной перспективе.

При выборе поставщика имеет смысл использовать метод экспертной оценки (метод оценки нескольких поставщиков).

Таблица 1

**Вопросы из опросного листа метода экспертной оценки для выбора поставщиков**

<i>Вопрос</i>	<i>Критерии оценки (от 0 до 10)</i>
1. Как часто поставка задерживается?	0 (часто) ..... 10 (редко)
2. Открыта ли информация о товарах в пути?	0 (закрыта) ..... 10 (открыта)
3. Насколько цены поставщика отличаются от средней по рынку?	0 (значительно) ..... 10 (незначительно)
4. Как часто поставщик пересматривает свои цены в сторону повышения?	0 (часто) ..... 10 (редко)
5. Каков процент брака в поставке?	0 (высокий) ..... 10 (низкий)
6. Какова скорость обмена брака?	0 (низкая) ..... 10 (высокая)
7. Насколько суровы условия отсрочки и оплаты поставленного товара?	0 (жесткие) ..... 10 (мягкие)
8. Как часто возникали разногласия по поводу отсрочки и оплаты, в т.ч. судебные?	0 (часто) ..... 10 (редко)
9. Какова скорость поставок, заказанных свыше оговоренных норм?	0 (высокий) ..... 10 (низкий)
10. Как часто допоставки отклонялись?	0 (часто) ..... 10 (редко)
11. Степень отражения финансовых проблем на деятельности аптеки?	0 (высокая) ..... 10 (низкая)
12. Вероятность банкротства?	0 (высокая) ..... 10 (низкая)

Для осуществления этого метода необходимо, прежде всего, выбрать критерии оценки работы поставщиков. Затем, на основании мнения экспертов, установить вес каждого критерия, выбрать шкалу оценки, провести оценку поставщиков по выбранным критериям, а также рассчитать оценку с учетом веса критерия. После этого, нужно определить суммарный рейтинг поставщиков по всем критериям и, в итоге, принять решение о дальнейшем сотрудничестве с поставщиками. Важно отметить, что все работники аптеки, прямо или косвенно связанные с закупочной деятельностью, должны быть опрошены независимо друг от друга.

В таблице 1 приведены вопросы опросного листа, на основании которых формируются 6 основных критериев оценки работы с поставщиками: надежность поставки, цена, качество товара, условия платежа, возможность внеплановых поставок, а также финансовое состояние поставщика. В таблице 2 приведен пример одновременной оценки сразу трех поставщиков на определенный момент времени.

Таблица 2

**Выбор поставщика методом экспертной оценки**

Критерий выбора поставщика	Вес критерия	Оценка критерия			Оценка с учетом веса критерия		
		Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3
1	2	3	4	5	6 = 2x3	7 = 2x4	8 = 2x5
Надежность поставки	0,3	7	9	6	2,1	2,7	1,8
Цена	0,25	6	3	5	1,5	0,75	1,25
Качество товара	0,15	8	8	8	1,2	1,2	1,2
Условия платежа	0,15	4	2	3	0,6	0,3	0,45
Возможность внеплановых поставок	0,1	7	2	2	0,7	0,2	0,2
Финансовое состояние поставщика	0,05	4	7	3	0,2	0,35	0,15
<b>Итого</b>	<b>1</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>6,3</b>	<b>5,5</b>	<b>5,05</b>

На основании получаемых данных из таблицы 2 аптечная организация может пересмотреть доли поставщиков в общем объеме закупок. Если взять сумму итоговых оценок за 100 % объема закупки, то при делении оценки каждого поставщика, аптека получит процент в ассортименте, который эксперты оценивают как «оптимальный», в соответствии с приведенными критериями оценки работы поставщиков.

Приведенная методика также призвана решать еще одну важную проблему: нерегулярность оценок взаимодействия с поставщи-

ками. Данная проблема приводит к тому, что изменяющиеся условия работы поставщиков вызывают негативные последствия для аптечной организации, такие как некачественный товар, задержка доставки и т.п. Приведенная методика экспертных оценок рекомендуется также для сплошного и регулярного анализа работы с поставщиками. Это необходимо для того, чтобы в случае появления тенденций поставок некачественного товара, просрочек и тому подобных проблем, которые могут очень легко возникнуть, компания могла быстро отреагировать и внести изменения в удельные веса поставщиков в общем объеме ассортимента.

Таким образом, методика экспертных оценок может применяться для анализа работы поставщиков и обоснованным средством формирования структуры поставщиков в ассортименте аптеки, а также приведенная методика позволяет следить за изменяющимся качеством работы поставщиков в течение определенного периода времени на основании представленных критериев.

Можно сделать вывод о том, что закупки в аптеке представляются одними из важнейших составляющих деятельности, от которой зависит эффективная работа аптеки и, в конечном итоге, здоровье и жизнь населения. Для налаживания или совершенствования процесса закупок в аптеке следует использовать ABC-анализ по двум параметрам для формирования децентрализованного ассортимента в аптеках с разным месторасположением. Кроме того, важно применить метод экспертных оценок для оценки работы поставщиков и отслеживания изменений в качестве их поставок, условий оплаты и других важных показателей выгоды сотрудничества с теми или иными поставщиками.

#### *Список использованных источников*

1. Багирова В. Л. Управление и экономика фармации. М. : Медицина, 2004. 716 с.
2. Дорофеева В. В. Управление и экономика фармации. Экономика аптечных организаций. М. : Академия, 2010. С. 344–345.
3. Лоскутова Е. Е., Дорофеева В. В., Лагуткина Т. П. Теория и практика фармацевтического менеджмента и маркетинга : методическое пособие. М. : РУДН, 2001. 118 с.

**ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ  
В ОРГАНИЗАЦИЯХ КИНОПОКАЗА  
(на примере КЦ «Атриум-кино», г. Омск)**

**М.С. Семечкин**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Успех работы предприятия (организации, фирмы) обеспечивают сотрудники, работающие на нем. Персонал – один из главных ресурсов любой организации, от того насколько эффективно ведется работа с персоналом зависит качество услуги, которую оказывает организация. Именно качественная услуга, полностью удовлетворяющая потребителя, является результатом деятельности персонала. Одним из средств повышения качества услуги является внутренний маркетинг. Внутренний маркетинг (internal marketing), который иногда в русскоязычной литературе упоминается как «внутрикорпоративный маркетинг», «внутриорганизационный» или «интернальный» является одной из функций маркетинга услуг. Внутренний маркетинг предполагает применение философии и методов традиционного маркетинга по отношению к персоналу фирмы. Качественные стандарты оказания услуг внешним потребителям рассматриваются как внутренний продукт (товар), который продается персоналу фирмы как внутреннему потребителю, то есть компания «предлагает» особый продукт – должность в компании с ее специфическими правами и обязанностями. Работник «покупает» этот продукт, «оплачивая» его своим трудом. Соответственно, ориентация на клиента – основа традиционного понимания маркетинга – дополняется ориентацией на «внутреннего потребителя» – сотрудника. Исследователи маркетинга услуг эмпирически установили, что через эффективное удовлетворение нужд персонала, находящегося в контакте с потребителями, фирма увеличивает свои возможности эффективно удовлетворять, а значит и удерживать, внешних потребителей, что является гарантом долгосрочной выживаемости фирмы на рынке. Внутренний маркетинг напрямую связан с новой



парадигмой маркетинга, называемой маркетингом отношений (relationship marketing). Согласно этой парадигме постоянные деловые отношения примерно с двадцатью процентами всех клиентов фирмы приносят около восьмидесяти процентов общей прибыли фирмы. Другими словами, в сегодняшней конкурентной среде фирме выгоднее иметь и обслуживать на долгосрочной основе постоянных клиентов, нежели тратить маркетинговые средства на привлечение одноразовых новых клиентов [6].

Исследования показывают, что персонал, удовлетворенный своей работой, легче усваивает заданные стандарты оказания услуги и более качественно обслуживает внешних потребителей, к тому же свойства услуги неосязаемость и одновременное производство и потребление, превращают персонал, находящийся в непосредственном контакте с внешними потребителями, в фактор успешного внешнего маркетинга. Поэтому развитие внутреннего маркетинга позволяет повысить конкурентоспособность организации, этим и обуславливается актуальность исследования внутреннего маркетинга.

Понятие внутреннего маркетинга рассматривается по-разному. М. Брун определяет внутренний маркетинг как «систематическую оптимизацию внутрифирменных процессов средствами маркетингового и кадрового менеджмента, ведущую к превращению маркетинга в философию предприятия благодаря последовательной и одновременной ориентации на клиента и персонал» [3]. Более узко внутренний маркетинг определяют как привлечение, обучение, мотивирование и удержание квалифицированного персонала посредством создания таких рабочих условий, которые удовлетворяли бы нужды персонала [1]. Е.П. Голубков определяет внутрифирменный маркетинг как «маркетинг, осуществляемый внутри самой организации и направленный на эффективное обучение и мотивацию труда сотрудников, непосредственно осуществляющих контакты с клиентами и обеспечивающих поддержку этих контактов, а также на создание условий, при которых сотрудники работают как единая команда, обеспечивая наиболее полное удовлетворение запросов клиентов» [4; с. 52]. Более подробно раскрывает аспекты внутреннего маркетинга В.Е. Новаторов:

1. *Обучение персонала.* Настало время всеобщего обновления знаний по психологии, педагогике, социологии, экономике и, конечно же, маркетингу. Здесь одинаково полезны и традиционные

формы обучения (направление на учебу в вузы, колледжи, на курсы и т. п.) и внутриорганизационные: круглые столы, тренинги, семинары, инструктивные совещания и повседневная самообразовательная деятельность. Для этого должны быть созданы подходящие условия: отведено помещение, приглашены специалисты, спланировано время, установлен регламент и т. п.

2. *Мотивация персонала.* Мотивация имеет прямое отношение к результатам работы. Создавать условия для мотивации – значит делать так, чтобы люди каждый раз с удовольствием выполняли свою работу, чтобы факторов, вызывающих негативные чувства, было меньше, а факторов, рожающих позитивные, – больше. Стимулы, все равно – моральные они или материальные, активизируют деятельность персонала.

3. *Создание оптимальных условий для труда.* Дело здесь не только в заработной плате, хотя и в ней тоже. Речь идет об удовлетворенности человека отведенным ему рабочим местом, режимом труда и отдыха, морально-психологическим климатом в коллективе, стилем работы руководителя, микроклиматом в его прямом значении (температура, влажность, освещенность, звукоизоляция и т. п.), о наличии или отсутствии средств труда и их состоянии и др. Важно еще знать и перспективу собственного творческого роста, продвижения по службе, обучения без отрыва от производства, повышения квалификации или переподготовки, овладения смежной профессией.

4. *Социальная защита членов коллектива.* Имеется в виду охрана здоровья, профилактические медицинские осмотры, приобретение льготных санаторно-курортных путевок, своевременное оформление пенсии, получение жилья, устройство детей в дошкольные и внешкольные учреждения, выплата всевозможных пособий и т. п.

5. *Эмоциональная жизнь коллектива.* Как показывает практика, работоспособность членов трудового коллектива значительно выше, а привлекательность его, как для работников, так и для потребителей, тем сильнее, чем ярче и насыщеннее внутри коллективная производственная жизнь. Проведение юбилеев, поздравление с событиями в личной жизни, совместное празднование праздников, прием в коллектив новичков и проводы на пенсию [5, с. 96].

Для выявления практики применения инструментов внутренне-го маркетинга в КЦ «Атриум-кино» был использован такой метод как интервью. Интервью проводилось с директором КЦ «Атриум-кино».

В результате интервьюирования было выяснено, что

1. Обучение персонала не проводится: за счет организации сотрудники не проходят повышение квалификации, не проводятся тренинги персонала. Исключения составляют киномеханики, их обучают при устройстве на работу.

2. Используются материальные стимулы – выплачивается премия.

3. Созданы все условия для успешной работы: мебель, оргтехника, канцелярские принадлежности и др.

4. Социальная защита: в отличие от советского времени, когда организации предоставляли своим сотрудникам льготные путевки в санаторий, жилье и места в детских садах, в настоящее время частные организации не предоставляют таких льгот. То, что имеет место, так это: перечисляются деньги в фонд социального страхования, который в свою очередь выплачивает пенсии и пособия.

5. В коллективе отмечаются календарные и корпоративные праздники 8 марта, 23 февраля, Новый год, День рождения Атриум-кино и др.

Интервьюирование показало, что интернальный маркетинг нуждается в развитии. Развитию может способствовать: планирование и реализация мероприятий по формированию корпоративной культуры, социальной защиты сотрудников, улучшения работы сотрудников использование материальных и не материальных стимулов.

Наиболее разработанным практическим аспектом ВМ является внутрифирменное маркетинговое исследование, целью которого является выяснение «удовлетворенности» внутренних клиентов (работников, подразделений).[6]

Помимо интервьюирования для сбора количественной информации нами был проведен опрос сотрудников КЦ «Атриум-кино», позволяющий определить состояние удовлетворенности сотрудников, на которое оказывает влияние интернальный маркетинг.

*Цель исследования* – изучить удовлетворенность персонала работой в КЦ «Атриум-кино».

*Задачи исследования:*

- охарактеризовать удовлетворенность персонала работой в КЦ «Атриум-кино»;
- выявить проблемы, возникающие в ходе организации деятельности персонала;
- выработать рекомендации по оптимизации работы персонала.

*Объект исследования* – персонал КЦ «Атриум-кино»

*Предмет исследования* – удовлетворенность персонала работой в КЦ «Атриум-кино».

*Выборка.* Квотированная. Численность – 32 респондента, что составляет 20 % от генеральной совокупности (общая численность персонала 158 ч.)

В результате исследования было установлено:

50 % персонала нравиться их работа, 31,30 % скорее нравиться, 12,50 % работа безразлична, 6,20 % скорее не нравиться.

Большинство опрошиваемых оцениваю атмосферу в коллективе положительно 62,60 % (5), 18,70 % (4) и 18,70 % (3).

Положительную оценку о возможности повышения квалификации («удовлетворен» и «скорее удовлетворен») дали 6,30 % и 25 %; 43,70 % затрудняются определить. 50 % опрошенных удовлетворены уровнем технической оснащенности, 31,30 % скорее удовлетворены, чем не удовлетворены. Отношениями с руководителем удовлетворены 43,70 %, скорее удовлетворены, чем не удовлетворены 37,50 %, не удовлетворены 6,30 %. 75 % респондентов удовлетворены отношениями с коллегами. Положительно оценивают организацию труда 25 % и 37,50 %, отрицательно 18,70 % и 6,30 %. Санитарно-гигиеническими условиями труда удовлетворены 43,70 %, 31,40 % скорее удовлетворены, 12,50 % скорее не удовлетворены чем удовлетворены и 6,20 % не удовлетворены. Возможностью должностного продвижения не удовлетворены 18,70%, удовлетворены 6,30 %, затрудняются определить 43,70 %. Большая часть респондентов не удовлетворены уровнем заработной платы 31,20 %, 31,30 % скорее не удовлетворены, чем удовлетворены, 25 % затрудняются определить, 12,50 % скорее удовлетворены, чем не удовлетворены. Положительно оценивают режимом работы 43,70 % и 37,50 %, отрицательно 6,20 % и 6,20 %.

Руководитель оказывает влиянием на коллектив, это отмечают 62,60 % и 25 %, 6,20 % считают, что не оказывает, затрудняются определить 6,20 %

68,70 % опрошенного персонала являются женщины, 31,30 % – мужчины.

Большее число персонала 43,70 % являются люди в возрасте 18–29 лет, доля людей в возрасте 30–39 лет составляет 31,30%, 50–59 – 18,70 %, 40–49 лет – 6,30 %.

Большее число персонала имеет высшее образование 68,70 %, среднее специальное 25 %, незаконченное высшее 6,30 %.

В результате исследования была выявлена неудовлетворенность заработной платой, считаем целесообразным стимулировать работников выплатой премий.

В результате проделанной работы было выявлено: в КЦ «Атриум-кино» используются элементы интернального маркетинга, целесообразно было бы осуществлять планирование внутреннего маркетинга. Возложить данную функцию на отдел кинопоказа, который занимается маркетингом и рекламой. Повести повторный опрос по изучению удовлетворенности сотрудников КЦ «Атриум-кино», для соотнесения результатов с результатами предыдущего опроса с целью определения влияния внутреннего маркетинга на удовлетворенность персонала работой.

В данной статье была сделана попытка определить практику использования внутреннего маркетинга. Были выявлены составляющие внутреннего маркетинга, исследована удовлетворенность персонала работой. Данное исследование может служить началом комплексного анализа внутреннего маркетинга в КЦ «Атриум-кино» с целью создания программ внутреннего маркетинга, способствующих повышению качества предоставляемых услуг.

#### **Список использованный источников**

1. *Berry L. L. and Parasuraman, P.* (1991) *Marketing Services*. N.Y: The Free Press.
2. *Bruhn M.* (Hrsg.). *Internes Marketing – Integration der Kunden- und Mitarbeiterorientierung – Grundlagen- Implementierung – Praxisbeispiele*. – 2. Aufl.. – Wiesbaden, 1999.
3. *Брун М.* Внутрифирменный маркетинг как элемент ориентации на клиента // Проблемы теории и практики управления. 1996. № 6.
4. *Голубков Е. П.* *Маркетинг: стратегии, планы, структуры*. М.: Дело, 1995. 286 с.
5. *Новаторов В. Е.* *Маркетинговые персонал-технологии в учреждениях культуры*. Омск, 2001. 193 с.
6. *Новаторов Э. В.* *Аудит внутреннего маркетинга методом анализа «важность – исполнение» // Маркетинг в России и за рубежом*. 2000. № 1.

# **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО И КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

---

---

УДК .657

## **АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ**

***Л.В. Амеличкина***

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Банковская деятельность по своей сути является чрезвычайно рискованной, но грамотное управление рисками помогает банкам получать прибыль. При этом важно понимать, что рискованность банковского бизнеса является объективным фактором, который не может быть полностью устранён в процессе совершенствования банковских технологий. В своей деятельности банки регулярно выявляют значимые риски и постоянно проводят их оценку. К наиболее значимым рискам относят: кредитный, ликвидности, валютный, рыночный, процентный и риск подрыва деловой репутации.

В современных условиях развития экономических связей кредитование является важнейшим направлением банковской деятельности. Кредитование является наиболее прибыльной и одновременно наиболее рискованной частью банковских операций. Непогашение кредитов, особенно крупных, может привести банк к банкротству, а иногда, из-за его положения в банковском секторе и к системного кризису банковской системы, с возможными банкротствами, связанными с ним предприятиями, банками и частными лицами. Таким образом, управление кредитным риском является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого банка [2].

Г.Н. Белоглазова, А.В. Печникова и Г.Г. Коробова определяют кредитный риск как риск невозврата денежных средств должником в соответствии с условиями кредитного договора. В соответствии с данным определением понятие «кредитный риск» включает опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причиняющих кредитору. Другие авторы связывают понятие кредитного риска с получаемой банками прибылью: кредитный риск – это возможное падение прибыли банка и даже потеря части акционерного капитала в результате неспособности заемщика погашать и обслуживать долг. Такой подход отражает лишь одну сторону воздействия кредитного риска на прибыль банка – отрицательную, связанную с негативными последствиями кредитования. В то же время исход кредитной сделки может быть и положительным, не исключая при этом наличия определенного уровня риска на протяжении действия кредитного договора.

Кредитный риск – вероятность того, что стоимость активов банка, прежде всего кредитов, уменьшится в связи с неспособностью или нежеланием клиентов (заемщика) вернуть долг или часть долга, включая причитающиеся по договору проценты. В наиболее общем виде кредитный риск можно определить как риск потери активов в результате невыполнения заемщиками взятых на себя договорных обязательств [5].

Понятие кредитного портфеля банка также неоднозначно трактуется в экономической литературе. Одни авторы очень широко трактуют кредитный портфель, относя к нему все финансовые активы и даже пассивы банка, другие связывают рассматриваемое понятие только с ссудными операциями банка, третьи подчеркивают, что кредитный портфель – это не простая совокупность элементов, а классифицируемая совокупность [4].

В нормативных документах Банка России, регламентирующих отдельные стороны управления кредитным портфелем, определена его структура, из которой вытекает, что в него включается не только ссудный сегмент, но и различные другие требования банка кредитного характера: размещенные депозиты, межбанковские кредиты, требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, учетные векселя, факторинг, требования по приобретенным по сделке правам, по приобретенным на вторичном рынке закладным, по сделкам продажи (покупки) активов с отсрочкой платежа (поставки), по оплаченным аккредитивам, по операци-

ям финансовой аренды (лизинга), по возврату денежных средств, если приобретенные ценные бумаги и другие финансовые активы являются некотируемыми или не обращаются на организованном рынке.

Такое расширенное содержание совокупности элементов, образующих кредитный портфель, объясняется тем, что такие категории как депозит, межбанковский кредит, факторинг, гарантии, лизинг, ценная бумага имеют сходные сущностные характеристики, связанные с возвратным движением стоимости и отсутствием смены собственника. Различия заключаются в содержании объекта отношения и форме движения стоимости [3].

Процесс кредитования связан с действиями многообразных факторов риска, способных привести к непогашению кредита и процентов по нему. К факторам, зависящим от клиента, относятся характер кредитной сделки и кредитоспособность. Характер кредитной сделки диктуется репутацией заемщика и его потребностями в объеме кредита, его сроке, способе обеспечения возвратности.

Кредитоспособность – оценка возможностей клиента для получения ссуды и его способности своевременно и в полном объеме погасить задолженность и проценты по ней банку. Информация о кредитоспособности заемщика и других показателях его деятельности (объемах производства, величине чистых активов, изменении дебиторско-кредиторской задолженности и др.) учитывается при определении категории качества ссуды и размера расчетного резерва на возможные ее потери [5].

В связи с этим следует уделять значительное внимание управлению кредитным риском, на величину которого влияют макро- и микроэкономические факторы, включая несовершенство законодательной, профессиональной базы и контрольной среды.

Проблема теории и практики управления банковским кредитным риском в монографической литературе, учебниках, периодической печати уделяется большое внимание. Разразившийся в 2008 году мировой финансовый кризис изменил представление многих о кредитных рисках, так и эффективности теорий, претендующих на их оценку.

К основным недостаткам и внутренним рискам процесса кредитования на современном этапе развития банковского дела и кредитной системы России можно отнести несовершенство норматив-



ной базы и отсутствие внутрибанковских методик по объективной оценке кредитного риска и эффективных способов его снижения.

Существенным недостатком по ограничению кредитного риска в российских банках является недостаточное использование страхования.

Во многих странах мира страхование кредитных рисков является не просто распространенным, общепринятым, но и обязательным. Так как страхование банковского кредитного риска в конечном итоге укрепляет финансовые институты и способствует развитию экономики.

Развитие банковского страхования в современной России только начинает завоевывать определенные позиции в повышении конкурентоспособности российских банков.

Специфическое банковское страхование, к которому относится страхование кредитных рисков, развивается в России не просто. Причин тому несколько и, прежде всего отсутствие четкой государственной политики в области регулирования специфических банковских рисков через институт страхования.

Несмотря на то, что большинство российских страховых компаний сегодня предлагают банкам тот или иной набор страховых услуг, комплексную защиту от банковских рисков в России готовы оказать очень не многие страховщики.

Необходимо проведение анализа и оценки индивидуального и совокупного банковского кредитного риска. Анализ и оценка индивидуального банковского кредитного риска – это анализ и оценка кредитоспособности заемщика и качества обеспечения конкретной ссуды, определение группы кредитного риска конкретного заемщика. Анализ и оценка совокупного банковского кредитного риска – это анализ и оценка качества кредитного портфеля банка в рамках управления кредитным портфелем.

Самым ответственным этапом управления кредитным риском является процедура принятия решение о выдаче кредита. В этих целях предстоит дать оценку кредитного предложения, представленного потенциальным заемщиком, – оценить индивидуальный кредитный риск. При комплексной оценке кредитоспособности предприятия учитываются правоспособность, кредитная история (репутация), финансовое состояние, наличие обеспечения и гарантий возврата ссуд, качество управления деятельностью предприятия, внешние экономические условия.

Банк не должен давать ссуду предприятиям в тех отраслях промышленности, в которых сотрудникам банка, занимающимся кредитованием, не хватает необходимых технических знаний и знакомства с рынком для того, чтобы правильно оценивать кредит. Банк может привлечь компетентных экспертов для оценки кредитного предложения [1].

Таким образом, кредитный риск коммерческого банка представляет собой наибольшую угрозу и является сложным как с точки зрения оценки, так и с точки зрения прогнозирования, что требует создания системы управления.

Кредитная политика банка должна обязательно учитывать возможность кредитных рисков, предвдвять их появление и грамотно управлять ими, то есть сводить к минимуму возможные негативные последствия кредитных операций. Однако чем ниже уровень риска, тем меньше может оказаться прибыль банка, так как наибольшую прибыль банк обычно получает по операциям с высокой степенью риска. Принятие рисков – основа банковского дела. Коммерческий банк имеет успех в том случае, когда принимаемые им риски разумны, контролируемы и находятся в пределах финансовых возможностей и компетенций. Кредиты должны быть достаточно ликвидны для того, чтобы покрыть отток средств, расходы и убытки и при этом обеспечить доходность. Достижение этих целей лежит в основе политики банка по принятию рисков и управлению ими, что реализуется посредством обобщения и анализа основных способов управления кредитным риском, а также через разработку практических мероприятий по снижению риска неуплаты по ссудам.

#### *Список использованных источников*

1. Балакина Р. Т. Кредитная политика коммерческого банка : учебно-практическое пособие (для студентов специальности 080105.65 «Финансы и кредит»). Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. 120 с.
2. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском. Минск : НОВОЕ ЗНАНИЕ, 2008. 336 с.
3. Банковские риски : учебное пособие / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой. М. : КРОНУС, 2008. 232 с.
4. Банковское дело : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. М. : Финансы и статистика, 2009. 672 с.
5. Банковское дело : учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. М. : Магистр, 2011. 592 с.

## **НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ БАНКОВ В ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗОВАННЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ**

**Р.Т. Балакина**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов граждан, государства и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. Так, с одной стороны, сбережения являются важнейшим показателем уровня жизни, непосредственно связанным с потреблением, доходами и расходами населения. С другой стороны, сбережения населения представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства.

Стратегическими целями формирования сбережений населением являются:

– приобретение товаров и услуг, оплата которых превышает имеющийся в данный момент объем средств (покупка дорогостоящих товаров длительного пользования, покупка квартир, автомобилей, строительство коттеджей, дач, организация отдыха, туризм и т. д.);

– создание денежных резервов на непредвиденные случаи (болезнь или травма, потеря работы); помощь родителей молодым совершеннолетним детям (на образование, свадьбу и т. д.);

– сохранение привычного уровня и структуры потребления после выхода на пенсию; и другие.

Эти сбережения можно определить как *мотивированные*, т. е. сбережения, обусловленные определенным мотивом накопления, или *целевые сбережения*.

Но причины сбережений не всегда могут быть четко осознаны владельцем денег. Причиной таких немотивированных сбережений населения является, например, неполное удовлетворение спро-

са населения. Сбережения формируются против воли граждан, если их финансовые возможности не подкрепляются соответствующим предложением товаров и услуг. В условиях выплаты заработной платы через банковские карты *немотивированные сбережения* в виде остатков средств на картах в банках неизбежны.

Сбережения могут аккумулироваться в неорганизованной, несвязанной форме (сбережения в наличных деньгах) и в таких организованных, связанных формах, как вклады на счета в коммерческие банки, ценные бумаги, взносы в пенсионные фонды и страховые полисы и др.

Если *неорганизованные* несвязанные формы сбережений имеют преимущественно денежную форму, то *организованные* формы сбережений могут быть различными:

- прямое вложение средств в производство и недвижимость (например, в форме приобретения долей участия, акций и облигаций предприятий, приобретение недвижимости));
- косвенное вложение денежных средств при участии финансовых посредников – коммерческих банков, инвестиционных и пенсионных фондов, страховых компаний [4].

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики России доля организованных сбережений (прирост (уменьшение) сберегательных вкладов, приобретение ценных бумаг, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости) в структуре использования доходов населения в 2011 г. составила 14,6 % [6].

Коммерческие банки традиционно являются основными финансовыми посредниками в формировании организованных форм сбережений населения. Привлечение денежных средств, в том числе денежных средств физических лиц, составляет основу функционирования коммерческих банков. Формирование ресурсной базы, включающее в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения ресурсов – составная часть гибкого управления пассивами банка.

Следует отметить, что в современных условиях для региональных банков, которым не всегда доступно увеличение ресурсной базы за счет рефинансирования и привлечения ресурсов на межбанковском рынке, основным источником формирования ресурсов являются средства населения. Так, по состоянию на 1 января 2011 г. на долю вкладов населения приходится 29 % пассивов банковской

системы, что на 3,6 % больше чем в 2010 году. В последние годы объем банковских вкладов населения рос вдвое быстрее, чем активы банков и в четыре раза быстрее, чем их капитал.

В ходе привлечения банками средств физических лиц наблюдается неравномерность в предпочтениях клиентами различных способов вложения денежных средств. Так, например, наиболее востребованными у российских граждан являются банковские вклады. В то же время население России весьма осторожно относится к таким способам вложения как покупка облигаций, векселей, сберегательных сертификатов и открытие обезличенных металлических счетов.

Причины этого явления следующие:

– система страхования вкладов распространяется на именные сертификаты, и их владельцы в случае банкротства банка, как и обычные вкладчики, получают страховую выплату в размере до 700 тысяч рублей. Однако эта система не распространяется на предъявительские сертификаты. Владельцы сертификатов на предъявителя в ходе процедуры банкротства попадают в число кредиторов первой очереди [1]. Это в значительной степени снижает привлекательность сберегательных сертификатов на предъявителя для клиентов банка;

– при открытии обезличенного металлического счета владелец, как правило, получает доход от роста текущего курса на драгоценные металлы, и проценты по таким металлическим счетам могут не начисляться. Однако если в долгосрочной перспективе можно смело говорить о росте курса на драгоценные металлы, то в краткосрочном интервале из-за влияния внешних факторов возможны колебания, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения курса. А значит, нельзя говорить о гарантированности дохода вкладчика.

Следует также упомянуть и о ряде факторов, препятствующих активному развитию внутреннего рынка банковских облигаций. Прежде всего, недостаточно высокое кредитное качество облигаций и невозможность объективной его оценки многими инвесторами. Кредитное качество облигаций, в свою очередь, определяется следующими важными характеристиками:

1) защитой, предоставляемой держателю облигаций и обеспечиваемой условиями эмиссии, ограничивающими свободу действий менеджмента;

2) обеспечением, на которое сможет претендовать держатель облигаций в случае неспособности эмитента произвести требуемые выплаты;

3) способностью эмитента производить выплаты держателям облигаций в соответствии с заключенными соглашениями.

Вторыми по значимости факторами, препятствующими активному развитию внутреннего рынка банковских облигаций, являются правовые факторы [3, с. 90]. Это связано с тем, что держатели облигаций не рассматриваются в российском законодательстве как отдельная категория. Поэтому они не могут назначить доверительного управляющего и действовать коллективно, что усложняет процесс переговоров между инвесторами и эмитентами. Также стоит отметить, что неисполнение оферты по облигациям не рассматривается российским законодательством как полный дефолт.

Важными являются некоторые аспекты налогового законодательства. Так, например, доходы физических лиц-резидентов, полученные в виде процентов по облигациям, облагаются налогом по ставке 13 %. В то же время, не подлежат налогообложению доходы в виде процентов по государственным ценным бумагам РФ и субъектов РФ, а также облигациям, выпущенным по решению представительных органов местного самоуправления [3, с. 91].

И, наконец, важными факторами, препятствующими активному развитию внутреннего рынка банковских облигаций, являются рыночные факторы. Прежде всего, недостаточное развитие инфраструктуры фондового рынка. Остается открытой и проблема осуществления клиринговых процедур и расчетов между участниками финансового рынка.

Следует так же выделить проблемы в обслуживании клиентов, выделяемые самими банками. В их число входят:

- *низкое качество обслуживания* с точки зрения скорости принятия решений, сложности процессов и процедур, уровня общения и взаимодействия между банком и клиентом, а также удобства и функциональности филиалов банка. Качество розничных услуг банка зачастую оценивается клиентами отрицательно;

- *низкий уровень производительности труда*. Основные причины этого: излишняя громоздкость и сложность бизнес-процессов, низкий уровень специализации и разделения труда, большое количество ручного труда;

• *слабые стороны корпоративной культуры банков*, прежде всего избыточный бюрократизм, недостаточная ответственность за итоговый результат работы банка и качество клиентской работы, недостаточное стремление к совершенствованию и развитию.

Однако не следует забывать о проблемах, выделяемых гражданами. В число этих проблем входят:

➤ длительная процедура открытия вклада. Так при открытии счета операционно-кассовый работник не может самостоятельно подтвердить проведенную операцию, для этого требуется присутствие другого сотрудника банка, который, как правило, занят в это время другими клиентами. Отсюда и вытекает следующая проблема.

➤ очереди в банках. Эта проблема напрямую связана с длительностью проводимых операций. Так же часы работы банка совпадают с рабочим временем на предприятиях и организациях, что обеспечивает основной прилив клиентов по окончании рабочего дня. Проблема очередей связана и с реализацией банком социально значимых функций – выплатой компенсаций по вкладам, пенсий и государственных пособий, приемом коммунальных платежей [5].

➤ длительное ожидание при звонках в Call-центр. Как правило, чем популярнее банк у населения, тем сложнее до него дозвониться. И самый недоступный по телефону банк в России – Сбербанк. Проще дойти до ближайшего его отделения.

Следует отметить, что большинство территориальных банков не могут самостоятельно устанавливать максимальные процентные ставки по вкладам, что является проблемой адаптации предлагаемых банковских продуктов к региональным условиям. Придерживаясь консервативной депозитной политики, крупные банки России не могут устанавливать высокие ставки по депозитам, что не способствует увеличению притока средств населения.

Нельзя не сказать и о возрастающей конкуренции в банковской сфере, связанной с расширением перечня предлагаемых банками услуг, приходом на рынок иностранных банков, которые несут с собой новые и все более совершенные методы работы, так и с процессами консолидации рынка. Выстоять в сложившейся ситуации можно лишь повышая привлекательность вкладов и других направлений привлечения средств для населения. Данная проблема также может быть решена путем применения новых технологий, повышения качества обслуживания, укрепления имиджа банка, а также грамотной рекламной политики.

С целью развития каналов и объемов привлечения денежных средств населения необходима активизация депозитной политики. Основными направлениями здесь могут стать:

✓ необходимость *учета интересов различных слоев населения* в зависимости от социального уровня, ориентация на требования и возможности различных категорий вкладчиков – от пенсионеров и студентов до бизнесменов и людей среднего достатка;

✓ *разработка системы стимулов*, привлекательных для потенциальных клиентов. Например, среди молодого населения это может быть скидка при покупке билета на поезд, при посещении магазинов или туристических фирм, но при условии оплаты услуг средствами, находящиеся на вкладе и пролежавшими не менее одного полного срока хранения;

✓ *дифференциация линейки вкладов* территориальными управлениями банков с учетом специфики регионов;

✓ *анкетирование клиентов* с целью определения их мотивации при выборе банка, так как основной причиной закрытия счета, как правило, является предложение банками-конкурентами более привлекательных условий обслуживания;

✓ *рекламирование услуг* банка в целях стимулирования притока средств путем внушения доверия к банку, подчеркивания его надежности, длительности существования, конкурентных преимуществ, удобств обслуживания;

✓ *повышение качества оказания услуг, совершенствование технологии обслуживания* клиентов для достижения максимального удобства для них;

✓ *формирование комплексных услуг* («пакетирование услуг») путем предложения к основной услуге сопутствующих и/или дополнительных услуг;

✓ *создание службы телемаркетинга* (рекламы сберегательных вкладов по телефону) с целью ускорения и облегчения получения необходимой информации клиентами о сберегательных вкладах [2].

Банкам так же следует учитывать приоритеты клиентов, которые заинтересованы:

- в широко диверсифицированном спектре банковских операций и услуг, гибкой политике банка;
- разветвленной сети филиалов и офисов, точек обслуживания, банкоматов;



- высоких процентных ставках по вкладам.

Таким образом, для нацеленности на конкретных вкладчиков банкам необходимо сотрудничество с международными и российскими финансовыми институтами и организациями. Так, на обслуживание в процессинговом центре банка-принципала платежных систем MasterCard и VISA находится до 30 банков-аффилированных членов. Это сотрудничество выгодно обеим сторонам: региональные банки снижают затраты, банк-принципал получает комиссионное вознаграждение. Разветвленная сеть точек обслуживания клиентов может быть расширена и путем взаимодействия региональных банков с ФГУП «Почта России», предоставляющее возможность установки POS-терминалов и банкоматов в почтовых отделениях.

Такая совместная деятельность с отечественными и зарубежными организациями решает ряд вопросов:

- клиентам банка становятся доступными не только его точки обслуживания, но и партнерских организаций, а банк получает широко разветвленную сеть продаж своих услуг и продуктов;

- региональный процессинговый центр предоставляет льготы клиентам регионального банка при получении ими наличных денег через банкоматы и POS-терминалы кредитных организаций, которые обслуживаются в том же процессинговом центре;

- региональный процессинговый центр оказывает банку и его клиентам дополнительные услуги, а это серьезное конкурентное преимущество;

- минимизируются затраты банка по удовлетворению потребности клиентов.

Развитие операций и каналов привлечения денежных средств населения составляют основу поддержания стабильности, надежности и финансовой устойчивости коммерческого банка, становится фактором конкурентоспособности на отечественном рынке банковских продуктов, обеспечивая рост организованных сбережений населения.

*Список использованных источников*

1. Федеральный закон № 177-ФЗ от 23.12.2003 (ред. от 03.12.2011) «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» // Документ опубликован не был. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

2. *Васильева А. С., Никулина Н. В.* Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях // *Банковское дело.* 2011. № 40. С. 42–52.
3. *Куделич Е. В.* Эмиссия банками облигаций: основные тенденции и проблемы // *Банковское дело.* 2011. № 2. С. 88–91.
4. *Лапаев А. С.* Денежные сбережения населения как экономическая категория // *Вестник ОГУ.* 2010. № 2 (108). С. 84–91.
5. *Леонтьев П. А.* Стратегия развития региональных банков в современных условиях // *Банковское дело.* 2011. №12. С. 54–59.
6. Обзор рынка вкладов физических лиц : официальный сайт Агентства по страхованию вкладов. URL: <http://www.asv.org.ru/insurance/analytics/obzor> (дата обращения: 25.05.2012).

УДК 336.64

## **ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

***И.Г. Горловская, М.С. Мизя***

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Управление инвестициями на промышленном предприятии является важным элементом в обеспечении развития предприятия и поддержания его конкурентоспособности. Управление инвестициями позволяет оптимизировать количество и виды проектов, составить план использования ресурсов, позволяющий сократить затраты, увеличить скорость исполнения проектов в совокупности, ранжировать проекты для определения необходимого и достаточного минимума инвестиций для продолжения развития предприятия в кризисный период.

Управление инвестициями на уровне хозяйствующего субъекта включает в себя управление отдельными инвестиционными проектами и управление инвестиционной деятельностью. Поскольку понятие управления многозначно, в экономической литературе существуют разные подходы к определению как управления отдельными инвестиционными проектами, так и к определению управления инвестиционной деятельностью. С функциональной точки зрения

управление инвестиционной деятельностью включает деятельность по планированию, организации, координации, мотивации и контролю за совокупностью проектов (портфелем проектов). С точки зрения процессного подхода под управлением инвестиционной деятельностью предприятия следует понимать процесс формирования, мониторинга, оценки качества и реинвестирования капитала с целью обеспечения реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия [1]. Управление отдельными проектами может быть определено аналогичным образом: с точки зрения функционального подхода как деятельность по планированию, организации, координации, мотивации и контролю на протяжении жизненного цикла отдельных проектов [2], и с точки зрения процессного подхода как процессы инициации, планирования, нахождения источников финансирования, исполнения, завершения отдельных проектов.

Однако представляется, что в целом управление инвестициями целесообразно рассматривать с точки зрения системного подхода. Это объясняется тем, что системный подход позволяет исследовать выделенные функции, процессы во взаимосвязи с другими системными элементами, например, субъектами инвестиционной деятельности, инструментами. Управление инвестициями должно строиться с учетом принципов управления, с учетом инвестиционных рисков. Системообразующим элементом, кроме того, является единая учетная, нормативная и аналитическая информация. Таким образом, система управления инвестициями представляется двухуровневой системой, включающей в себя управление в рамках отдельного проекта для достижения его целей (нижний уровень) и управление совокупностью проектов в рамках всего предприятия для достижения стратегических целей предприятия (верхний уровень).

Анализ управления инвестициями на предприятиях машиностроительного комплекса предприятия г. Омска позволил выделить основные проблемы на уровне управления инвестиционной деятельностью и на уровне управления отдельными проектами.

К проблемам на уровне управления инвестиционной деятельностью следует отнести следующие:

– критерии отбора проектов не закрепляются политикой предприятия, отсутствуют формализованные долгосрочные цели инвестирования в рамках стратегии – руководство не устанавливает направления развития, что усложняет не только отбор, но и ини-

циацию проекта, т. к. инициатор не знает, какие идеи являются востребованными;

– отсутствие долгосрочного планирования по основным технико-экономическим показателям предприятия затрудняет расчет параметров инвестиционных проектов, т.к. отсутствуют основные технико-экономические показатели для расчета параметров денежных потоков;

– ответственные субъекты, отдельные процедуры и сроки реализации инвестиционного проекта, как правило, не формализованы и нормативно не обеспечены. Это вызывает затягивание на всех этапах проекта от заявки до реализации, расплывает ответственность и не позволяет формировать сводные данные по инвестициям предприятия, т.к. проектные данные слишком разнятся по используемым показателям;

– несистемный контроль за эффективностью инвестиций, отсутствие механизмов контроля проектных параметров, а также нормативное отсутствие закрепления субъектов и объектов контроля приводят к неэкономному расходованию финансовых ресурсов.

К проблемам на уровне управления отдельными проектами следует отнести следующие:

– концентрация полномочий и обязанностей в рамках инвестиционного процесса в экономической службе, что означает отсутствие процедуры назначения менеджера проекта. Организацию прединвестиционного и части инвестиционного этапа берет на себя экономическая служба, что не входит в ее сферу функций;

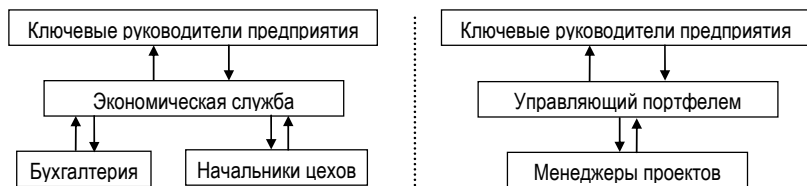
– инициатор проекта не является организующим звеном в управлении проектом, т. е. инициатором большинства проектов выступает руководство предприятия, которое не занимается разработкой и управлением проектами, перекладывая эти функции на экономическую службу;

– используемая документация отличается от проекта к проекту количеством, содержанием и подходами, поскольку используемые процедуры недостаточно объективно, полно и универсально отражают эффективность и жизнеспособность проекта;

– исполнение проекта как плана по закупкам товарно-материальных ценностей, который исполняется внутренней службой материальных ресурсов в общей массе закупок, не позволяет отслеживать денежные потоки по проекту обособленно от потоков центра финансовой ответственности.

Одной из причин выявленных проблем является сложившаяся структура субъектов, при которой нет четкого деления по двум уровням системы управления. На рисунке в левой части представлена текущая структура, она характеризуется распыленностью ответственности, множеством связей экономической службы с подразделениями для сбора информации, характерная для многих промышленных предприятий. В правой части представлена предлагаемая структура, включающая управляющего портфелем, который фокусирует информационные потоки, оказывает помощь в управлении проектами, собирает отчетность по проектам от менеджеров проектов и отчитывается по состоянию портфеля проектов перед инвестиционной комиссией и высшим руководством. Таким образом, формируется два уровня принятия решений с четким разделением полномочий и появляется лицо, фокусирующее на себе все информационные потоки по всем проектам, через которое можно быстро воздействовать на развитие событий.

Причиной концентрации полномочий в экономической службе, отсутствия критериев отбора проектов и формализации долгосрочных целей развития является точка отсчета при генерировании инвестиционных идей на предприятии. В первую очередь инициатором выступает топ-менеджмент предприятия, которые не становятся менеджерами проектов сами и не назначают ими подчиненных. Изменение данного подхода связано с принятием ответственности и проявлением инициативы снизу, что является наиболее сложным. В первую очередь следует внедрить процедуру назначения менеджеров проектов, а во вторую сменить акцент в управлении инвестициями с высшего руководства на инициативу снизу за счет заинтересованности работников в такой деятельности.



Две структуры субъектов управления инвестициями

Причиной отсутствия системного контроля, разночтений в документации по проектам и ненадежности плановых данных, яв-

ляется сложившийся инвестиционный процесс – неформализованный и базирующийся на сложившейся практике устных распоряжений. Выделение этапов инвестиционного процесса на основе документооборота, единого для всех проектов, является наиболее удобным для применения на практике, т.к. позволяет точно отделять этапы, устанавливать сроки и контролировать их выполнение:

- разработка и утверждение заявки на инвестиции;
- разработка технико-экономического обоснования (ТЭО);
- утверждение ТЭО;
- формирование инвестиционного проекта;
- исполнение проекта и контроль эффекта;
- завершающая оценка проекта.

По окончании каждого этапа формируется документ, и производятся действия, однозначно определяющие момент окончания этапа. Переход на новый процесс не может происходить одновременно, поэтому он должен внедряться поэтапно, логичными являются следующие шаги:

- установление контроля над действующими проектами;
- разработка и формализация целей инвестирования в рамках стратегии предприятия;
- внедрение единых требований к оформлению заявок и ТЭО;
- отработка механизма ранжирования и отбора проектов инвестиционной комиссией;
- повышение ответственности и полномочий менеджеров проектов;
- создание базы знаний.

Таким образом, переход растягивается во времени, т.к. он требует периода апробации и оптимизации заложенных механизмов. Поэтапное внедрение позволяет облегчить переход для работников, задачи которых подлежат корректировке.

В результате проведенного анализа выявлены три основные причины проблем управления инвестициями на рассматриваемом предприятии: отсутствие четкого деления управления по двум уровням системы, преобладание генерации проектов сверху – руководством предприятия в приказном порядке и отсутствие формализации основных процедур инвестиционного процесса. Представляется, что, изменив подходы в данных ключевых точках, можно значительно повысить качество управления инвестициями.

*Список использованных источников*

1. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. К. : Ника-Центр, 1999. Т. 1. С. 18.
2. *Шеремет В. В., Павлюченко В.М., Шапиро В.Д. и др.* Управление инвестициями. М. : Высшая школа, 1998. Т. 1. С. 61.

УДК (334.722+334.012.46): 364.66

**ФАНДРЕЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
КОРПОРАТИВНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО  
СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

**А.В. Карпунина**

*Омский государственный технический университет*

Экономическая сфера – довольно обширное явление, поэтому в ее структуре можно выделить различные составляющие. Так, в рамках социетальной модели общества принято рассматривать 3 основных сектора экономики – государство, бизнес и гражданское общество. Однако существует и понятие «корпоративный сектор», которое не описано в этой модели.

Корпоративный сектор – это часть экономики, которая объединяет коммерческие компании. Корпоративный сектор противопоставляется государственному (например, бюджетные учреждения), частному (индивидуальные предприниматели) и общественному (благотворительные организации). Основной организационно-правовой формой организаций этого сектора является акционерное общество – открытое или закрытое [1, с. 13]. В нашей стране корпоративный сектор появился в начале 90-х годов вследствие приватизации государственных предприятий, в последующие годы количество коммерческих организаций неуклонно увеличивалось. Так, на основе статистических данных можно проследить динамику развития корпоративного сектора в РФ (табл.).

## Количество коммерческих предприятий и организаций в РФ [2, с. 347]

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
количество, тыс.	1416	2510	3838	3639	3855	3976	4128	4104
в % к общему числу	63,4	75	80,5	80,7	82,5	83,3	84,4	85,1

С 1995 по 2010 годы количество коммерческих организаций в России увеличилось практически в 3 раза, при этом их доля среди организаций всех форм собственности выросла до 85%. Таким образом, частные компании составляют подавляющее большинство современных организаций и предприятий в нашей стране. Корпоративный сектор располагает большим количеством финансовых ресурсов и постоянно стремится к увеличению их объема. Однако прибыль корпоративного сектора не всегда идет только на приращение финансового потенциала компаний или на удовлетворение потребностей их владельцев. Современный корпоративный сектор признает значимость межсекторного взаимодействия и перераспределения финансов между теми секторами, которые не имеют собственных источников прибыли.

Под межсекторным взаимодействием понимается такое ресурсное взаимодействие государства, бизнеса и общественного сектора, в котором государство выступает в качестве основного регулятора отношений, бизнес-сектор – в качестве основного донора ресурсов, а общественный сектор в качестве их основного получателя. При этом государство может также принимать на себя роль и объекта получения ресурсов (например, оказание помощи государственным учреждениям или поддержка государственных программ), и субъекта их предоставления (гранты, дотации, льготы). Но роль донора у бизнес-сектора и роль реципиента у общественного – остаются практически неизменными.

Взаимоотношения корпоративного и общественного секторов в настоящее время выражены посредством благотворительности, спонсорства, социальной ответственности и корпоративного донорства. Но эти механизмы взаимодействия включают в себя только односторонние отношения по передаче ресурсов из корпоративного в общественный сектор. А так как любое взаимодействие предполагает обязательное участие обеих сторон, необходимо также рассматривать и деятельность общественного сектора по привлечению



этих ресурсов. Такая деятельность в современной науке называется фандрейзингом.

Если в благотворительности, спонсорстве, социальной ответственности и корпоративном донорстве бизнес-структуры выступают как субъект деятельности, а общественные объединения – как объект, то в фандрейзинге предполагается противоположное распределение ролей: здесь активным субъектом является общественный сектор, а корпоративный, наоборот, объектом его деятельности. Т.е. фандрейзинг – это «обратная сторона медали» для передачи финансовых ресурсов.

Под фандрейзингом понимается деятельность некоммерческих организаций по поиску, привлечению и использованию ресурсов на социально-значимые цели. Фандрейзингом в современной России занимаются все некоммерческие учреждения и организации (в том числе государственные и муниципальные), однако признанным лидером в сфере привлечения средств вот уже 20 лет выступает общественный сектор.

Общественный сектор отличается от государственного, корпоративного и частного тем, что не имеет собственных источников финансового обеспечения деятельности и поэтому вынужден искать их извне. Еще одной особенностью общественного сектора является то, что организации не имеют права использовать привлеченные средства в целях учредителей или сотрудников. Эти средства могут быть потрачены только на уставные цели.

По данным Федеральной службы государственной статистики в РФ на 1 января 2011 года насчитывалось 114 392 действующих общественных объединения. Из них 9 597 имеют статус благотворительных [3].

Благотворительные организации в деле привлечения ресурсов имеют неоспоримый приоритет перед другими формами общественных объединений. Во-первых, характер их деятельности носит социально-значимый характер, во-вторых, они решают насущные социальные проблемы, которые близки и понятны каждому человеку, в-третьих, объектами оказания помощи выступают те категории населения, которые традиционно считаются нуждающимися, помогать которым считается моральным долгом и нравственной обязанностью каждого – тяжело больные дети, люди с инвалидностью, пожилые. Также помощь благотворительных организаций может быть направлена на бездомных животных, профилактику

различных форм девиаций (наркомании, алкоголизма), организацию досуга детей и подростков, т.е. на такие цели и объекты, которые в сознании людей прочно связаны с желанием помочь. Эти три особенности благотворительных организаций обуславливают более высокий уровень доверия к ним со стороны населения, чем к другим видам организаций.

Финансовое взаимодействие общественных организаций и корпоративного сектора основывается на фандрейзинговом делении коммерческих компаний на крупные производственные и непроизводственные компании (российские и зарубежные), средний и малый бизнес. В зависимости от типа компании общественные организации выбирают разные стратегии проведения фандрейзинговых кампаний.

Основными критериями для первоначального выбора потенциального донора общественными организациями выступают общность территории, совпадение целевой группы, соответствие масштаба проекта финансовым возможностям компании. После формирования предварительного списка потенциальных доноров фандрейзеры учитывают и донорский опыт компании, ее маркетинговые приоритеты, даже личность руководителя компании и его интересы будут подробно проанализированы сотрудниками общественной организации.

Для обращения в крупные компании фандрейзеры выбирают масштабные проекты, общероссийские или региональные, которые поддерживаются органами власти различных уровней, либо те проекты, которые направлены на сотрудников этих компаний или на территории их присутствия. Крупные компании имеют в распоряжении значительный объем ресурсов, однако их распределение в основном ограничено разработанной концепцией социальной политики (ответственности, благотворительности), поэтому обращения в такие компании не всегда успешны.

Средний и малый бизнес является оптимальным объектом фандрейзинга общественного сектора. Им подходят проекты самых разных уровней, от дворового до регионального, они во многом заинтересованы в рекламной поддержке, а объект для помощи предпочитают выбирать традиционный – больной ребенок, инвалид, дети-сироты. При обращении в компании такого уровня большое значение имеет эмоциональная составляющая.

Общественный сектор всегда стремится к налаживанию партнерских отношений с корпоративным. При этом партнерство корпоративного и общественного секторов безусловно является взаимовыгодным, а значит и коммерческие компании, и общественные организации должны прилагать массу усилий по его развитию. Кроме того, развитие такого взаимодействия находится и в сфере интересов государства, для которого передача ресурсов корпоративного сектора в общественный может обеспечить возможности снижения государственных социальных расходов. В ситуации, когда государство заинтересовано в дополнительном финансировании институтов гражданского общества, коммерческие компании поддерживают идеи социально-ответственного бизнеса, а общественные организации нуждаются в ресурсах для решения проблем общества, взаимодействие этих секторов должно развиваться стремительными темпами.

Начало такому развитию в России было положено еще в 90-х годах XX столетия, а за последние 10 лет межсекторное взаимодействие стало действительно налаживаться, и хочется надеяться, что эта тенденция сохранится в ближайшем будущем.

*Список использованных источников*

1. Долгопятова Т. Г. Становление корпоративного сектора и эволюция акционерной собственности. М. : ГУ ВШЭ, 2003. 44 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2011 : стат. сб. / Росстат. М., 2011. 795 с.
3. Число общественных объединений и организаций, зарегистрированных в РФ, на 1.01.2011 // Материалы сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d1/02-12.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d1/02-12.htm) (дата обращения 28.05.2012).

## ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЛИЗИНГЕ

**Ю.А. Лисина**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В посткризисный период рынок лизинга рос высокими темпами: за два года он увеличился более чем в 3 раза (с 315 млрд руб. в 2009 году до 1100 млрд руб. в 2011 году) и превысил докризисный уровень (рис. 1).

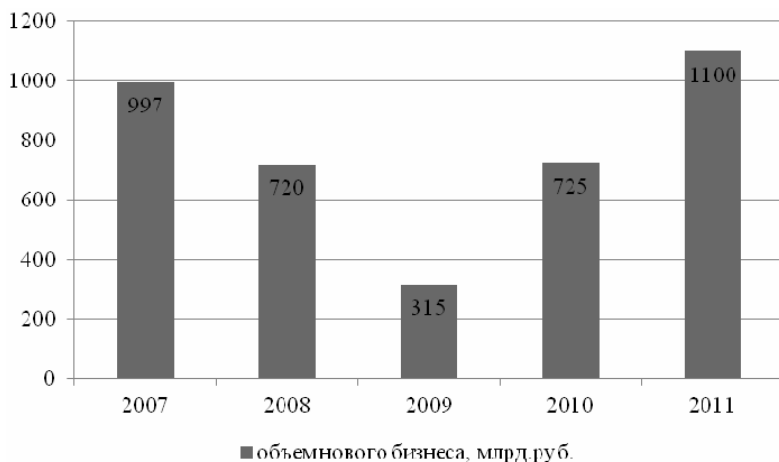
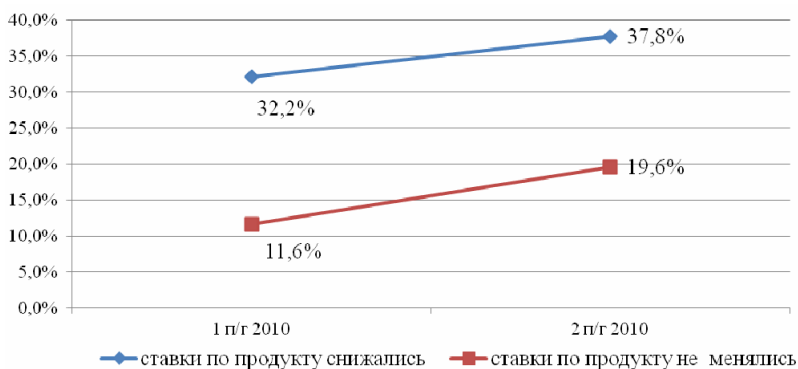


Рис. 1. Динамика российского рынка лизинга в 2007–2011 гг. [1]

Рост рынка осуществлялся на фоне снижения цен по лизинговым продуктам, что позволяет сделать предположение о применении лизинговыми компаниями стратегии конкурентного ценообразования при формировании лизинговых платежей.

Стоит отметить, что лизинговый продукт с позиции ценообразования является специфическим хотя бы в силу того, что лизингополучатели не имеют в свободном доступе информации о ставках

маржи и плате за финансирование, имеются сведения только о размере удорожания. Однако данная характеристика не вполне объективно характеризует плату за лизинг, поскольку рассчитывается как отношение суммарной переплаты к сумме приобретаемого в лизинг имущества, а не объему финансирования. Несмотря на относительную непрозрачность цен на лизинговые продукты, меры по снижению цены являются эффективными для лизинговых компаний. Доказательством этого являются более высокие темпы прироста нового бизнеса по продуктам, величина лизингового процента по которым изменялась. Так, темп прироста нового бизнеса по продуктам, ставки которых сокращались, составил по итогам 1 полугодия 2011 года 32,2%, по итогам 2 полугодия 2011 года – 37,8%. Темпы прироста нового бизнеса по продуктам, ставки которых оставались неизменными, составили 11,6% и 19,6% за соответствующие периоды (рис. 2.).



**Рис. 2.** Темп прироста нового бизнеса по видам продуктов

Можно предположить, что прирост объемов нового бизнеса на 11,6 % и 19,6 % обусловлен неценовыми факторами (общая тенденция роста рынка и др.), а остальной прирост вызван именно сокращением цены. Таким образом, можно вычленить влияние цены на прирост объемов нового бизнеса и на основе этой скорректированной величины прироста объемов бизнеса (только по причине сокращения цены) рассчитать эластичность спроса по цене по формуле:

$$E = \Delta Q / \Delta P \times P / Q.$$

По данным первого полугодия эластичность спроса по цене составила минус 2,63, по итогам второго полугодия – минус 1,74. Соответственно можно сделать вывод о том, что спрос на услуги лизинговых компаний эластичен и меры большинства компаний по сокращению лизингового процента, т. е. использование стратегии конкурентного ценообразования, обоснованны.

Однако, по мнению топ-менеджеров лизинговых компаний, рост рынка существенно замедлится в 2012 году. Причинами тому являются эффект высокой базы, негативные ожидания участников рынка в отношении законодательных изменений (ускоренной амортизации), а также наблюдаемый рост ставок по привлекаемым ресурсам [1].

Таким образом, неминуемо усиление конкуренции на рынке лизинга, однако дальнейшее сокращение лизингового процента, то есть применение ценовых методов борьбы, невозможно. Это вызвано, во-первых, ожидаемым ростом платы по кредитным ресурсам, во-вторых, невозможностью дальнейшего сокращения маржи. По мнению специалистов, если ставка маржи на остаток финансирования меньше 3 %, то это убыточная ситуация для компании [1].

Эксперты отмечают, что по итогам 2011 года ценовая конкуренция перестала быть бездумной и уже есть определенный ценовой предел, ниже которого лизинговые компании не работают. Предполагается целесообразным использовать ценовые методы, однако они будут заключаться не в снижении ставок лизингового процента, а в их дифференциации для различных категорий лизингополучателей. То есть речь идет о переходе от стратегии конкурентного ценообразования к стратегии дифференцированного ценообразования.

ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ» предлагает лизинговые продукты по двум ставкам лизингового платежа: для стандартных продуктов и для корпоративных продуктов. Различие заключается в увеличении маржи по стандартным продуктам. Плата за финансирование рассчитывается как средневзвешенная ставка по ресурсам (кредиты и займы ФК «УРАЛСИБ, кредиты других банков, облигации, собственные средства) и пересматривается с периодичностью раз в полгода вслед за изменением ставок по заемным ресурсам, которые имеют наибольший вес. Маржа включает заложенный уровень прибыли и расходы на функционирование компании (зарплата сотрудников, амортизация основных средств и прочее),

пересматривается преимущественно в зависимости от изменения ставок конкурентов.

Применение стратегии дифференцированного ценообразования ЛК «УРАЛСИБ» будет способствовать решению следующих проблем:

1. Завышение ставок по стандартным продуктам.

ЛК «УРАЛСИБ» предлагает стандартные продукты с маржой, значительно превышающей маржу по корпоративным продуктам. Превышение маржи по первым обусловлено тем, что по стандартным продуктам решение о предоставлении имущества в лизинг принимается скоринговой системой, что несет дополнительные риски для компании – риски недостоверной оценки. В результате такого включения рискованной надбавки в лизинговый процент возможно формирование на рынке мнения о ЛК «УРАЛСИБ» как о компании, специализирующейся на корпоративных продуктах. Данные последствия не являются желательными для компании, поскольку сегмент корпоративных продуктов является приоритетным для ведущих игроков рынка, которые имеют здесь неоспоримые конкурентные преимущества, обусловленные низкой стоимостью привлекаемых ресурсов. Основная борьба между лизинговыми компаниями ведется в сегменте стандартных продуктов. Завышая же ставки по ним, ЛК «УРАЛСИБ» изначально снижает свою привлекательность для клиентов.

ЛК «УРАЛСИБ» необходимо уменьшить надбавку за риск недостоверной оценки скоринговой системой, предлагаемая величина – 3 % (применяемая сейчас – 5 %).

2. Не учитывается финансовое положение заемщика (внутренние риски)

ЛК «УРАЛСИБ» для всех своих клиентов применяет единые ставки маржи при том, что большинство компаний предполагают установление конечной маржи, исходя из рисков, возникающих при реализации лизинговой сделки.

Ставка маржи формируется в зависимости от оценки лизингополучателя, иначе – от принадлежности его к определенной категории надежности (аналогично категориям качества банковских ссуд). Результаты исследования «Эксперт РА» свидетельствуют, что практика деления клиентов на группы по уровню надежности недостаточно развита. Из 44 компаний, предоставивших ответы на соответствующий вопрос, лишь 40 % проводят соответствующее

разделение лизингополучателей. При этом градация у разных лизингодателей существенно отличается – количество групп надежности варьируется от трех до двадцати [1].

ОАО «Лизинговая компания УРАЛСИБ» относится к числу компаний, которые проводят оценку клиентов. Компания для классификации клиентов использует механизм рейтингования, в соответствии с которым каждому клиенту по итогам оценки по ряду критериев (в т. ч. оценке финансового состояния) присваивается соответствующий рейтинг. Предварительное определение группы надежности клиента при предоставлении корпоративных продуктов и основное – при предоставлении стандартных продуктов лизинговая компания осуществляет с помощью скоринговой системы.

Лизинговая компания делит клиентов на семь категорий, последней из которых (клиенты с плохим финансовым положением) принимается решение о непредоставлении имущества в лизинг. При дифференциации ставок маржи будет целесообразным применение меньшего количества категорий – их объединение:

1) Применение ставки 2 % для лизингополучателей с финансовым положением категорий «Хорошее +»; «Хорошее».

2) 4 %: «Хорошее–»; «Среднее+».

3) 6 %: «Среднее»; «Среднее–».

Данные меры будут способствовать переложению платы за риск на менее надежных клиентов.

3. Не учитывается стоимость средств во времени (внешние риски).

ЛК «УРАЛСИБ» вне зависимости от срока договора лизинга использует единую ставку процента по финансированию. Однако структуру лизингового и кредитного портфелей по срокам нельзя назвать сбалансированной. Так, например, лизинговая компания не имеет ни одного кредита на срок свыше 5 лет при том, что доля лизинговых договоров с аналогичным сроком существенна. Соответственно, лизинговая компания производит выплаты по кредиту ранее, чем получает возврат этих средств от лизингополучателя, что свидетельствует о возможности возникновения потерь, обусловленных обесценением денег во времени.

Стоит отметить, что банковские кредиты преобладают в источниках финансирования деятельности лизинговой компании, занимают 60–75 %. Соответственно, разбалансированность лизинго-



вого и кредитного портфелей существенно бьет по марже лизинговой компании.

Необходимо дифференцировать плату за финансирование в зависимости от сроков заключаемого лизингового договора:

1) Применение ставки 10 % для лизингового договора сроком до 1 года.

2) 12 %: от 1 года до 3 лет.

3) 14 %: свыше 3 лет.

Данные меры позволят переложить потери от обесценения денег и более высокую плату по долгосрочным банковским кредитам на клиентов, заключающих договор на длительный договор. Более того, нет гарантии стабильности стоимости средств во времени. Так, например, в настоящее время происходит удорожание финансирования.

Таким образом, предполагается формирование лизингового процента путем поэтапного суммирования отдельных его элементов:

1) надбавка к марже за внутренние риски (риск недостоверной оценки),

2) надбавка к марже за внутренние риски (надежность лизингополучателя),

3) надбавка к плате по кредиту за внешние риски (возможность удорожания средств).

По итогам суммирования возможны 18 вариантов ставок лизингового процента, где наименьшую будет иметь лизинговый договор по корпоративному продукту со сроком до 1 года для клиента с хорошим финансовым положением. Диапазон колебания лизингового процента равен 11 пунктам (от 12 % до 23 %).

Таким образом, применение гибкого подхода при установлении цены ведет к увеличению спроса со стороны надежных клиентов, которые и являются целевым сегментом для любой лизинговой компании.

#### *Список использованных источников*

1. Лизинг в России: итоги 2011 года (аналитический обзор рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА». URL [http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2011\\_itogi](http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2011_itogi).

## **КОНТРОЛЛИНГ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**С.А. Крутень**

*ОАО «Газпромнефть-ОНПЗ»*

**А.В. Меньшенина**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Инвестиционная деятельность организаций обеспечивает поддерживающую функцию, создавая условия для развития бизнеса. Организационной формой осуществления инвестиций являются инвестиционные проекты. Основные элементы проекта определяются до его начала, тем самым создается база для реализации проекта. В ходе реализации проекта необходимо осуществлять мониторинг, оценку и контроль в целях выработки управленческих решений, позволяющих наилучшим образом достичь поставленных целей проекта.

Контроллинг – это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической функции менеджмента для принятия оперативных и стратегических управленческих решений [1, с. 12].

Вследствие длительных сроков осуществления инвестиционных проектов система контроллинга инвестиций должна быть гибкой, адаптируемой к изменениям условий внешней и внутренней среды в течение всего срока осуществления инвестиционного проекта.

В общем случае система контроллинга инвестиционных проектов включает:

- организационный контроль – устанавливаются отклонения от организационного плана проекта (календарно-сетевое графика проекта);

- контроль производственных показателей – устанавливаются отклонения производственных показателей от плана проекта;

- бюджетный контроль – устанавливаются отклонения от бюджетных показателей (освоение инвестиций и их финансирование);

– контроль экономической эффективности – устанавливаются отклонения текущих показателей экономической эффективности проекта от запланированных показателей. Экономический контроль осуществляется до принятия решения о завершении постинвестиционного мониторинга органом, принявшим решение о реализации проекта.

Основная цель контроллинга инвестиционных проектов – диагностирование фактического технико-экономического и финансового состояния проекта, сравнение его с прогнозируемым, выявление тенденций и предупреждение отрицательного влияния внутренних и внешних факторов на финансовый результат.

Для достижения цели контроллинг обеспечивает решение следующих задач [2]:

- методики планирования инвестиционных проектов;
- разработка системы критериев для оценки эффективности инвестиционных проектов;
- координация процесса планирования и бюджетирования инвестиционных проектов;
- экономический анализ планов и бюджетов инвестиционных проектов;
- сбор текущей информации (мониторинг) и текущий контроль хода работ по проекту;
- анализ изменений во внутренней и внешней среде и оценка их влияния на ход проекта;
- корректировка планов инвестиционных проектов в соответствии с изменением условий;
- контроль проекта по содержанию выполненных работ и по срокам;
- анализ причин отклонений от плана и разработка рекомендаций для принятия управленческих решений;
- контроль исполнения бюджета инвестиций и анализ отклонений от бюджета;
- оценка будущей эффективности проекта с учетом изменившихся условий;
- разработка рекомендаций для принятия управленческих решений.

Предприятия конкретизируют цель и задачи применительно к собственной инвестиционной политике в регламентах (стандартах), обеспечивающих организацию инвестиционной деятельности. В

результате осуществления контроллинга инвестиционных проектов необходимо получение достоверной информации о ходе, перспективах и результатах реализации инвестиционных проектов для принятия соответствующих управленческих решений.

Контроллинг инвестиционных проектов может осуществляться разными субъектами управления инвестиционными проектами, сформированными в организации: инвестиционная комиссия, инвестиционный комитет, руководители проектов и др. Полномочия каждого из названных субъектов закрепляются внутренними документами, распределение полномочий зависит, как правило, от величины бюджета проекта.

Процессы контроля проекта представлены в виде единого интегрированного процесса, включающего:

- сбор и документирование фактических данных; определение в отчетах степени соответствия фактического выполнения запланированным показателям;

- оценку текущего состояния работ и сравнение достигнутых результатов с запланированными; определение причины и путей воздействия на отклонения от выполнения плана;

- планирование и осуществление действий, направленных на выполнение работ в соответствии с планом, минимизацию неблагоприятных отклонений или получения преимуществ от возникновения благоприятных отклонений.

Перечисленные ранее задачи контроллинга инвестиционных проектов решаются на всех фазах жизненного цикла.

На *прединвестиционной фазе* производится выбор и обоснование инвестиционного проекта в соответствии с целями и стратегией предприятия, определение инвестиционных возможностей. Для этого устанавливают цель проекта и выявляют характер и степень влияния факторов внешней и внутренней среды на достижение этой цели. Целью проекта может быть увеличение прибыли, темп роста производства, степень уменьшения риска существующих направлений деятельности, завоевание нового рынка и др. Если проект преследует несколько целей, возможно использование системы критериев. Необходимо заранее выяснить, какие параметры влияют на выбранные критерии и, следовательно, какие существуют рычаги управления достижением поставленных целей [3].

Исходными предпосылками для контроллинга при первоначальном планировании на прединвестиционной фазе являются

стратегические плановые решения, заложенные в концепцию проекта, а именно:

- 1) основные цели проекта;
- 2) базовые сроки и максимальные издержки осуществления проекта;
- 3) потенциальные участники;
- 4) возможные факторы риска.

Основными документами, содержащими необходимые плановые характеристики проекта, являются технико-экономическое обоснование проекта, план финансирования и сетевой график реализации.

Составление инвестиционного плана – кардинальная задача инвестиционного контроллинга. Его разработка должна быть поручена отделу, отвечающему за планирование. Утверждение инвестиционного плана входит в компетенцию высшего уровня управления предприятием.

Инвестиционные мероприятия, предлагаемые отдельными подразделениями, должны быть ясно сформулированы и охарактеризованы в комплексе. Спецификация инвестиционного мероприятия имеет форму стандартизированного формуляра. Однако стремление свести информационную часть описания к единой схеме имеет свои пределы, поскольку инвестиционные мероприятия отличаются друг от друга по значимости, рискам, эффектам [4, с.67].

Очень важная составляющая контроллинга – бюджет проекта. С точки зрения временного аспекта, затраты разбиваются в рамках планируемого горизонта по отдельным плановым периодам, как правило, по годам. Затраты первого планового года обычно расписаны подробнее, поскольку они представляют основу для контроля расходования капитала в этом году.

Контроллинг дает возможность определить, следует ли корректировать планы, сметы, если некоторые контрольные параметры превысили допустимые значения, выявить причины, дестабилизирующие ход работы, и обосновать принятие решений, корректирующих выполнение заданий, прежде чем будет нанесен ущерб выполнению проекта

На прединвестиционной фазе контролю чаще всего подвергаются следующие элементы проекта [5]: время, стоимость и качество выполнения работ; подготовка, получение и распределение

документов проекта; наличие необходимых денежных средств; соответствие положениям контракта.

На *инвестиционной стадии* жизненного цикла анализ состояния проекта проводится при прохождении ключевых точек, от которых зависит ход дальнейшей реализации проекта. Суть контроля состоит в своевременном выявлении изменений в реализации инвестиционных проектов с целью удержания финансово-экономических параметров, например, бюджета проекта, на запланированном уровне.

Объектом контроля являются следующие факторы [6]:

- **затраты;** контролируется соблюдение объема и структуры затрат инвестиционного бюджета. Предпосылкой эффективного контроля затрат выступает их эффективное структурирование, позволяющее контролировать затраты не только на те или иные инвестиционные мероприятия, но и на их отдельные части и этапы осуществления. Дальнейшим обоснованием необходимости структурирования затрат могут стать потребности распределения ответственности;

- **сроки;** контроль сроков реализации инвестиционных проектов служит целям составления графика инвестиционных мероприятий и исключения негативных последствий, вытекающих из задержек инвестиций. При временных сдвигах выполнения инвестиционных проектов относительно плана необходимо рассмотреть причины этих сдвигов, взвесить возможности ускорения или замедления проектов и проследить за влиянием временных сдвигов на технические и финансово-экономические параметры инвестиций.

Контроль сроков производится на более детализированных этапах инвестиционного проекта. При разработанном сетевом графике инвестиций, контролируются так называемые ключевые точки, имеющие критическое значение для соблюдения запланированных сроков реализации инвестиционного плана;

- **планируемые прогнозы;** цель этого контроля – проверка изменения внесенных в план предпосылок и предложение адекватных мер для их корректировки.

Объектом контроля обычно являются только факторы, имеющие решающее значение для успеха инвестиционного мероприятия (изменения цен, спроса, концепции предприятия и т. п.), что определяется в ходе анализа чувствительности. Для успешного контроля очень важно вовремя идентифицировать изменения. При

обнаружении существенных отклонений необходимо проверить их влияние на все главные параметры инвестиционного проекта (расходы, сроки, норму прибыли, техническую концепцию и т. д.).

Контроль инвестиций на этапе реализации способствует удержанию в планируемых границах параметров объема, материальных и временных параметров инвестиций. Основным объектом контроля – инвестиционный бюджет, проверяемый в определенных интервалах (например, ежемесячно, ежеквартально) или непрерывно. Во втором случае обеспечивается постоянная информированность о стадии инвестиционного проекта и о расходовании бюджета.

Разработанная структура отчетности по инвестиционному проекту должна фиксировать плановые и фактические показатели по этапам работ, срокам, затратам. В ней также должны быть указаны отклонения фактических значений подконтрольных показателей от плановых и определена степень влияния произошедших отклонений на достижение цели всего проекта. Если выявлены отклонения, происходит корректировка заданных на прединвестиционной фазе планов в соответствии с теми возможностями по производству продукции, которые могут быть достигнуты. Если отклонения не выявлены, переходят к управлению работами, непосредственно связанными с пуском сданного в эксплуатацию объекта. К таким работам относятся эксплуатационные и демонстрационные испытания.

На *эксплуатационной фазе* реализации проекта осуществляется постинвестиционный мониторинг проектов до принятия решения о его завершения.

Основными задачами постинвестиционного контроля проекта являются:

- фиксация фактических данных по введенному в эксплуатацию производственному объекту;
- расчет и анализ достигнутых целевых показателей эффективности проекта;
- выявление причин отклонений фактических показателей проекта от плановых, подготовка выводов и разработка корректирующих мероприятий по результатам проведенного анализа.

Основными технологическими показателями, используемыми для оценки эффективности инвестиционных проектов на стадии постинвестиционного контроля, являются:

- производственные показатели: начало освоения проектной мощности; выход на проектную мощность; объемы выпуска продукции в сравнении с планом; расход ресурсов по выпуску продукции; показатели качества выпускаемой целевой продукции (по видам); численность производственного персонала; результаты выполнения дополнительных задач, решаемых проектом (улучшение условий труда и техники безопасности, выполнение требований правил технической эксплуатации и нормативов, решение социальных вопросов и т.д.).

- показатели экономической эффективности: чистый дисконтированный доход, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости проекта.

Таким образом, инвестиционный контроллинг координирует инвестиционный проект в рамках инвестиционного планирования и в рамках инвестиционного процесса, координирует предоставление информации для инвестиционного планирования и контроля, интегрирует информацию в инвестиционной сфере в информационную систему всего предприятия, координирует работу руководства с работой персонала предприятия. Соответствующие действия выполняются на всех стадиях жизненного цикла инвестиционного проекта, при этом акцент делается на прединвестиционную и инвестиционную стадии.

#### *Список использованных источников*

1. *Теплякова Т. Ю.* Контроллинг. Ульяновск : УлГТУ, 2010. 143 с.
2. *Кузнецов Б. Т.* Инвестиции : учебное пособие. 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 624 с.
3. *Инвестиции : учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова и др.* 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2006. 200 с.
4. *Бочаров В. В.* Инвестиции. СПб. : Питер, 2008. 176 с.
5. Большая библиотека. Конспект лекций «Контроллинг». URL: <http://biglibrary.ru/category39/book57/part2>.
6. Франтишек Фрайберг. Финансовый контроллинг. URL: [http://www.new-maneg.ru/news/Frantisek\\_fraiberg\\_finansovyi\\_kontrolling.html](http://www.new-maneg.ru/news/Frantisek_fraiberg_finansovyi_kontrolling.html).



## **АНАЛИЗ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

**М.А. Медведева**

*Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского*

Статистическое исследование цен на различные виды недвижимости включает анализ их уровня, динамики, ценового соотношения спроса и предложения, факторов, влияющих на изменение цен, а также изучение тенденций этого изменения. Для анализа цен на рынке недвижимости применяются различные статистические методы, такие как метод средних величин, индексный метод, корреляционно-регрессионный анализ, рассчитываются показатели структуры и динамики, проводятся выборочные обследования.

Рынок недвижимости имеет свои отличительные особенности, связанные со спецификой недвижимости как товара: смена прав на недвижимость при сохранении физической неподвижности объекта, достаточно высокая затратность (финансовая и временная) сделок по недвижимости, низкая ликвидность объектов недвижимости и т.д. Рынок жилой недвижимости в России имеет свою специфику, связанную с несоответствием между невысоким уровнем доходов населения и потребностью этого населения в жилье. Вследствие этого существуют и различия в уровнях спроса и предложения на рынке жилой недвижимости, особенно в региональном разрезе страны. Соотношение спроса и предложения на рынке жилья является одним из основных факторов изменения цен на жилую недвижимость.

Ценовыми показателями на первичном и на вторичном рынке жилой недвижимости (продажа нового и уже эксплуатируемого жилья соответственно) являются цена предложения к продаже и фактическая цена продажи жилья. Оба показателя включают стоимость услуг риэлтерских фирм в случае проведения сделок купли-продажи с их участием. Для проведения анализа и определения тенденций изменения цен на рынке жилой недвижимости рассчитываются средние показатели: средняя стоимость 1 квадратного метра общей площади квартир и комнат различного типа, а также

средняя стоимость квартир (комнат, домов и т.п.) по типам жилья. Оба показателя могут определяться как по цене предложения к продаже, так и по фактической цене продажи жилья.

Анализ уровня и динамики ценовых показателей на рынке жилой недвижимости проводится в территориальном разрезе, так как существуют отличия в экономическом развитии регионов. Вследствие этого значительно отличаются уровни, динамика, тенденции изменения цен, а также соотношение спроса и предложения на региональных рынках жилья.

На вторичном рынке жилой недвижимости города Омска за период с 15 февраля 2011 года по 15 мая 2012 года (15 месяцев) средняя рыночная стоимость 1 кв.м. общей площади квартир (на основе цены предложения к продаже) существенно увеличилась (таблица 1). В среднем по городу этот прирост составил 5,15 тысяч рублей на один квадратный метр общей площади квартир или 14,7 %. (в относительном выражении). Повышение средней стоимости 1 кв.м. общей площади жилой недвижимости отмечается по всем типам квартир, в том числе на подселение и квартиры гостиничного типа несмотря на низкое качества такого жилья.. Наибольший рост средних показателей наблюдается по квартирам малосемейного типа (на 18,9 %) как и на подселение и комнаты гостиничного типа (на 16,8 %), так как они являются наиболее ликвидными на рынке недвижимости. В структуре предложений к продаже их доля увеличилась за рассматриваемый период времени на 2,3 %, что обусловлено возросшим спросом на эти виды жилья.

Темпы прироста рыночной стоимости 1 кв.м. общей площади однокомнатных и трехкомнатных квартир несколько ниже (13,4 % и 14,1 % соответственно). Спрос на однокомнатные квартиры снизился, так как большинство предлагаемых к продаже на рынке однокомнатных квартир аналогичны по общей площади и по качеству условий проживания квартирам малосемейного типа, а стоимость их существенно выше, разница в цене составляет от 100 до 200 тысяч рублей. Так, в мае 2012 года средняя цена малосемейной квартиры общей площадью 29 кв.м составила 1186 тысяч рублей, а средняя цена однокомнатной квартиры общей площадью 34 кв.м. – 1414 тысяч рублей. Тенденция спроса на трехкомнатные квартиры и на другое многокомнатное жилье практически не меняется в течение длительного периода времени. Он невысокий вследствие низких доходов населения региона. Спрос на двухкомнатные квартиры относительно стабилен.

Таблица 1

**Динамика средней цены 1 кв.м. общей площади квартир  
различного типа на вторичном рынке жилья города Омска**

Тип квартир по количеству комнат	Средняя цена, тыс. руб.		Абсолютный прирост (+), тыс. руб.	Темп прироста (+), %
	на 15.02.11 г.	на 15.05.12 г.		
Подсел, гост. тип	34,02	39,75	5,73	16,8
Малосемейные	34,48	41,00	6,52	18,9
1-комнатные	36,65	41,55	4,90	13,4
2-комнатные	34,50	39,91	5,41	15,7
3-комнатные	35,20	40,15	4,95	14,1
4-ком. и более	34,20	39,70	5,50	16,1
В среднем по городу	35,12	40,27	5,15	14,7

Несмотря на существенный рост средних ценовых показателей по многокомнатным и однокомнатным квартирам, подселению и комнатам гостиничного типа, удельный вес предлагаемых к продаже указанных видов жилья относительно небольшой: 17,7 % по состоянию на 15 февраля 2011 года и 20,1 % на 15 мая 2012 года (таблица 2). Поэтому динамика средних стоимостных показателей данного жилья не оказала значительного влияния на рост средней стоимости 1 кв.м. общей площади квартир в целом по городу. Средние показатели по городу и их динамика определяются уровнем и динамикой стоимостных показателей по одно-, двух- и трехкомнатным квартирам, доля которых в структуре предложений к продаже составляет не менее 80 %: по состоянию на 15 февраля 2011 года этот показатель был равен 82,3 %, а на 15 мая 2012 года – 79,9 %.

Таблица 2

**Структура предложений к продаже квартир  
на вторичном рынке**

Тип квартир по количеству комнат	Число предложений		Удельный вес, %		Изменение уд. веса (+, -) . %
	на 15.02.11 г.	на 15.05.12 г.	на 15.02.11 г.	на 15.05.12 г.	
Подсел., гост.	416	267	9,7	10,7	1,0
Малосемейные	112	98	2,6	3,9	1,3
1-комнатные	1082	587	25,2	23,4	-1,8
2-комнатные	1225	719	28,6	28,7	0,1
3-комнатные	1220	696	28,5	27,8	-0,7
4-ком. и более	230	137	5,4	5,5	0,1
Всего:	4285	2504	100,0	100,0	0,0

В связи с ростом ценовых показателей на вторичном рынке жилой недвижимости города Омска, увеличилась средняя стоимость квартир различного типа (по цене предложения к продаже; в расчете на одну условную квартиру) на середину мая 2012 года. Кроме того, наблюдаются существенные отличия указанного ценового показателя в разрезе районов города.

По состоянию на 15 мая 2012 года (по сравнению с серединой февраля 2011 года) средняя стоимость одной квартиры малосемейного типа выросла на 15,1 %, двухкомнатной квартиры – на 15,8 %. Средняя стоимость типовых трехкомнатных квартир увеличилась на 19,6 %, а средняя цена комнат с подселением и комнат гостиничного типа (средней площадью 16 кв.м.) выросла на 16,9 %. Самыми низкими темпами роста характеризуется средняя стоимость однокомнатных квартир (11,0 %).

В разрезе районов города Омска к наиболее дорогому жилью (по средней цене предложения к продаже) относятся квартиры в Куйбышевском и в Центральном районах города, которые формируют центральную часть города. Относительно дешевое жилье предлагается к продаже в Октябрьском и в Советском районах города, так как они относятся к территориям застройки советского периода панельными и кирпичными пятиэтажными домами. Ценовые показатели жилых помещений Кировского округа и, частично, Центрального округа, близки к средним показателям по городу, так как эти районы относятся к территориям интенсивного строительства жилых домов.

Таким образом, к середине мая 2012 года средние ценовые показатели на вторичном рынке жилой недвижимости в городе Омске практически достигли уровня аналогичных стоимостных показателей, регулирующих состояние рынка жилья в период до экономического кризиса 2008–2009 годов.

## **ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

**А.А. Миллер**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье выявлены причины возникновения предпринимательских отношений на рынке ценных бумаг. Выделены тенденции развития предпринимательских отношений на рынке ценных бумаг.

The article reveals causes of emergence of entrepreneurial relations on securities market. The development tendencies of entrepreneurial relations on securities market are defined.

*Ключевые слова:* предпринимательские отношения, рынок ценных бумаг, предпринимательство.

*Key words:* entrepreneurial relations, securities market, entrepreneurship.

Деятельность на рынке ценных бумаг является особым видом предпринимательской деятельности. Предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг (РЦБ) осуществляют компании, имеющие лицензии на определенные виды деятельности: брокеры, дилеры, управляющие ценными бумагами, регистраторы, депозитарии, организаторы торгов, фондовые биржи и клиринговые организации, управляющие компании, специализированные депозитарии. Кроме того, также предоставляются услуги, не требующие специальной лицензии Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России). Однако основным содержанием предпринимательских отношений на рынке ценных бумаг являются именно РЦБ-услуги (РЦБ-услуга – это финансовая услуга, удовлетворяющая финансовые и инвестиционные потребности экономических субъектов, необходимость в которой вытекает непосредственно из характеристик ценной бумаги) [2, с. 26].

В современном состоянии рынок ценных бумаг функционирует с начала 1990-х гг. При этом можно выделить пять основных

причин активного развития предпринимательских отношений на рынке ценных бумаг.

**1. Развитие частных форм собственности и приватизационные процессы.** В результате либерализации российской экономики появилась возможность создавать коммерческие предприятия и организации и осуществлять предпринимательскую деятельность (в том числе и на рынке ценных бумаг).

Также большую роль сыграла приватизация 1990-х гг. По ее итогам появилось большое количество частных предприятий – акционерных обществ.

**2. Появление спроса на услуги, оказываемые на рынке ценных бумаг.** В результате развития частных форм собственности у населения и предприятий появилась возможность стать обладателем более широкого круга ценных бумаг (акций, облигаций, векселей и др). Соответственно, возникла необходимость учета ценных бумаг и торговли ценными бумагами на организованном и неорганизованном рынках.

**3. «Неосвоенность» рынка РЦБ-услуг.** Поскольку институциональные условия для появления этого рынка были сформированы в относительно короткий промежуток времени (начало 1990-х гг.), создаваемые в тот период финансовые компании имели приблизительно одинаковые возможности для развития. Рынок РЦБ-услуг только зарождался, поэтому на нем не было «лидеров» и «аутсайдеров». Таким образом, со стороны предложения услуг рынке ценных бумаг не было существенных экономических ограничений для осуществления предпринимательской деятельности.

В то же время, с позиций спроса на РЦБ-услуги, данный рынок имел огромный потенциал для осуществления предпринимательской деятельности. Поэтому до определенного этапа финансовые компании не испытывали трудностей из-за конкуренции на рынке. Возможно, именно наличием мощного (и неудовлетворенного) спроса на финансовые услуги и обусловлены успех таких финансовых пирамид, как «МММ» и АОЗТ «Русский дом Селенга».

**4. Нормативное регулирование деятельности на РЦБ.** На первых этапах развития рынка ценных бумаг законодательными и исполнительными органами власти не было установлено четких требований к участникам рынка РЦБ-услуг (основой для совершения операций служило гражданское законодательство [1, с. 6]). Как следствие, первоначальные институциональные условия не препят-

ствовали активному росту финансовых компаний, осуществляющих предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг. Впоследствии требования к участникам рынка уточнялись, и на данный момент одной из наиболее актуальных задач государства является совершенствование нормативной базы в данной сфере.

**5. Многообразие видов деятельности на рынке ценных бумаг.** Законодательством о ценных бумагах предусмотрено восемь видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг (деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами, также деятельность специализированного депозитария не признаются профессиональной деятельностью, но требует лицензии ФСФР России). Как следствие, возникают возможности совмещения деятельности одним субъектом, а также необходимость различных субъектов (например, брокеров, фондовой биржи, депозитария и клиринговой организации) взаимодействовать между собой при осуществлении деятельности на рынке ценных бумаг. Таким образом, специфика организации обращения ценных бумаг стимулирует развитие предпринимательских отношений между различными участниками рынка.

Следовательно, развитие предпринимательской деятельности на рынке ценных бумаг изначально было обусловлено большой коммерческой привлекательностью и фактической неосвоенностью данного рынка. Впоследствии на развитие предпринимательских отношений на РЦБ оказали влияние нормативное регулирование рынка деятельности на рынке ценных бумаг и многообразие видов деятельности на данном рынке. В настоящий момент можно выделить следующие тенденции развития предпринимательских отношений на рынке ценных бумаг.

*1. Сокращение количества финансовых компаний из-за ужесточения требований к участникам рынка.* В последние годы наблюдается тенденция ужесточения требований к капиталу компаний, осуществляющих свою деятельность на рынке ценных бумаг. Это приводит к возникновению «входных барьеров» для новых компаний, а также к уходу с рынка уже работающих участников.

*2. Усиление конкуренции на рынке ценных бумаг.* Несмотря на общее снижение количества компаний, осуществляющих предпринимательскую деятельность на РЦБ, усиливается конкуренция между оставшимися участниками. Это выражается в вытеснении не-

больших региональных компаний крупными национальными участниками рынка и увеличении активности в привлечении новых клиентов.

*3. Универсализация деятельности финансовых компаний.* В настоящее время крупные компании стремятся к превращению в «финансовые супермаркеты», способные предоставлять комплексные финансовые услуги. Например, организуются холдинговые структуры, в которые входят профессиональные участники рынка ценных бумаг, страховые организации, банки и пр. В свою очередь, банки также активно осваивают рынок ценных бумаг, выступая в качестве брокеров, дилеров, управляющих ценными бумагами и депозитариев. Соответственно, предпринимательство на рынке ценных бумаг постепенно превращается в предпринимательство на финансовом рынке в целом.

Предпринимательские отношения на рынке ценных бумаг активно развиваются, несмотря на кризисные явления в национальной и мировой экономиках. В связи с этим, исследование предпринимательской деятельности финансовых компаний на рынке ценных бумаг способно оказать существенное влияние на качественные и количественные параметры развития РЦБ и финансового рынка в целом.

*Список использованных источников*

1. Горловская И. Г. Влияние внешней среды на предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". 2011. № 1. С. 5–13.
2. Горловская И. Г. Теория и методология исследования РЦБ-услуг : монография. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2009. 196 с.
3. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер с англ. М. : Дело, 2003. 360 с.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М. : Эксмо, 2007. 864 с. (Антология экономической мысли).



## **ИПОТЕЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ В ДЕРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ**

**Н.В. Огорелкова**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Во второй половине XIX века в России сложилась достаточно эффективная система ипотечного кредитования, просуществовавшая до 1917 г., и ипотечные ценные бумаги были одним из важнейших элементов данной системы. Ипотечные облигации являлись надежными ценными бумагами в твердом курсе и высокой доходностью.

Эмитентами ипотечных облигаций – так называемых закладных листов – выступали как *государственные кредитные учреждения* (Дворянский земельный и Крестьянский поземельный банки), так и *частные банки и общества* (акционерные земельные банки, городские кредитные общества и т. д.). Инвесторами выступали как крупные коммерческие банки, так и мелкие рантье, охотно размещавшие в ипотечных облигациях свои сбережения.

В процессе своей деятельности ипотечное кредитное учреждение выступало в трех лицах:

как эмитент долговых обязательств – при выпуске ипотечных облигаций;

как ссудодатель – при выдаче ипотечного кредита;

как залогодержатель – при приеме закладного свидетельства от заемщика в обеспечение кредита.

Вне зависимости от вида эмитента (государственный или частный банк, кредитное общество) общими чертами ипотечных облигаций (закладных листов) было следующее [1; 2, с. 138–139].

1) Важной особенностью ипотечных кредитов был тот факт, что в большинстве случаев они выдавались ипотечными облигациями. Получив ссуду в виде ипотечных облигаций, их владельцы могли вносить их в кассы банка на хранение, а могли продавать их на рынке ценных бумаг. По договоренности с клиентами ипотечные банки могли принять на себя продажу закладных листов по рыночной цене, взимая при этом за услугу комиссионную плату (не свы-

ше 4 %). Закладные листы котировались на биржах по определенному курсу.

2) Надежность – ипотечная облигация имела двойное обеспечение: во-первых, в виде задолженности заемщика по ипотечной ссуде; во-вторых, в форме заложенного имущества, которое ипотечное кредитное учреждение могло продать при нарушении заемщиком запланированных сроков погашения ипотечных ссуд.

3) Значительная закладных листов часть эмитировалась на очень долгие сроки, и это избавляло держателей этих бумаг от необходимости постоянно следить за их тиражом (погашением).

4) Ипотечные облигации были ориентированы как на внутренний рынок – номинированные в рублях – (4,5 и 5 %-ные), так и предназначены для размещения на зарубежных рынках (3,5 %-ные) во французских франках, германских марках, голландских гульденах, фунтах стерлингов.

5) Доходы по закладным листам полностью освобождались от всех российских налогов.

6) Для защиты интересов владельцев таких бумаг для эмитентов-банков законом был установлен ряд ограничений, в частности, объем эмиссии закладных листов ограничивался величиной, равной 10-кратной сумме уставного и резервного капитала банка.

Объемы и структура выданных ипотечных ссуд всеми типами кредитных учреждений в России на начало 1900, 1913 и 1915 гг. представлены в таблице. Очевиден стабильный рост кредитования под залог земли и городской недвижимости в этот период. Кроме того – превалирование кредитования государственными банками ссуд под залог земли – стабильно от 50 % на начало 1900 г. до 60 % на начало 1915 г. от всех выданных ссуд.

*К государственным ипотечным кредитным учреждениям относились Дворянский земельный и Крестьянский поземельный банки.*

Государственный Дворянский земельный банк был основан в 1885 г. с целью «поддержания землевладения потомственных дворян». Выдавал ссуды под залог земельной собственности на срок до 66 лет. С 1906 г. выдавал ссуды, выпускавшиеся закладными листами. Создание банка стало ответом на ходатайства дворян об организации им льготного кредита.

**Сумма выданных ссуд на 1 января 1900, 1913 и 1915 гг. (млн руб.)  
(составлено по [2, с. 96; 3])**

	под залог земли			под залог городской недвижимости		
	1900	1913	1915	1900	1913	1915
Государственный Дворянский земельный банк и его особый отдел	704,6	806,6	911,6	–	–	–
Государственный Крестьянский поземельный банк	171,5	1303,6	1350,7	–	–	–
Акционерные земельные банки	501	896,6	938,4	414,1	461	370,3
Городские кредитные общества	–	–	–	759,3	1431,1	1275,1
Прочие	378,9	529,5	553,4	23,4	59,7	23,9
Итого	1756	3536,3	3754,1	1196,8	1951,8	1669,3

Льготные условия были таковы:

1) Пониженный процент по займам. Ставки постепенно снижались от 5 до 3,5 %, что было в полтора раза дешевле по сравнению с акционерными земельными банками.

2) Повышенный размер оценки имущества (если в земельных банках ссуду выдавали из 50–60 % оценки, то в Дворянском – из 60–75 %).

3) До 1906 года помещики к тому же были освобождены от курсовых потерь: убыток от реализации закладных листов ложился на сам банк, а помещики получали ссуду наличными деньгами в полном объёме.

Основной задачей *Крестьянского Поземельного банка*, основанного в 1882 г., была помощь крестьянам кредитами для покупки земель. Крестьянский банк выдавал ссуды на покупку крестьянами земли из расчёта 80–90 % её стоимости (но не более 125 руб. на душу при общинном землевладении и 500 руб. при частном). Залогом по ссуде выступала сама купленная земля. Ставка по кредитам составляла 7,5–8,5 %, что чуть выше уровня акционерных банков [1].

Особенности ипотечных ценных бумаг государственных земельных банков:

1) правила уплаты процентов и основного долга по ним, а также правила восстановления похищенных или потерянных закладных листов были те же, что и для государственных бумаг;

2) гарантировались Российским государством и обращались в основном на Петербургской (т. е. столичной) бирже, тогда как цен-

ные бумаги акционерных банков обращались в основном на провинциальных биржах;

3) выпускались на предъявителя с номиналом от 100 до 10000 руб. (при этом для владельцев этих облигаций предусматривалась возможность превратить их из предъявительских в именные, перевести их с одного имени на другое, обменять листы крупного достоинства на более мелкие и наоборот, обратившись в отделение соответствующего банка).

В 1889 г. Государственному дворянскому банку для повышения инвестиционной привлекательности своих бумаг было разрешено выпустить выигрышный облигационный займ на сумму 80 млн. руб. С 1891 г. в целях предоставления заемщикам большей выгоды при погашении кредита закладными листами было разрешено выпускать эти бумаги без обозначения на них сроков окончательного погашения, т.е. бессрочные закладные листы [1].

Исторические первыми возникли частные ипотечные банки – *акционерные земельные банки*. С начала 70-х годов XIX столетия в стране действовало 11 акционерных ипотечных (земельных) банков. За всё время до 1917 г. лишь 1 из 11 разорился. Ссуды допускались на срок до 66 лет под сельские земли, до 56 – под городскую недвижимость. Заёмщики получали ссуду закладными листами, которые они продавали сами либо через посредство банка-эмитента. Поскольку закладные листы почти всегда шли на бирже ниже номинала, на руки они получали сумму, в среднем на 5 % меньшую, что делало кредит более дорогим. *Акционерные земельные банки*, как и городские кредитные общества, осуществляли эмиссию закладных листов под 4–6 % в пределах суммы выданных под залог недвижимости ссуд, но не более, 10-кратной стоимости резервного и уставного капитала. По российскому законодательству того времени на одной территории не могли действовать одновременно более двух земельных банков, чтобы не создавать друг другу ненужной конкуренции. В случае банкротства акционерного банка ипотечные облигации имели солидное обеспечение: ликвидацию его дел и удовлетворение требований держателей его обязательств брало на себя государство.

В 1873 г. был основан Центральный банк Российского помещичьего кредита, который приобретал выпускаемые провинциальными банками закладные листы, выдавая взамен свои собственные (они считались высоконадежными ценными бумагами). Таким об-

разом, появилось разделение функций участников финансового рынка, на структуры первичного рынка закладных и структуры вторичного рынка ценных бумаг. Это был первый шаг на пути создания технологий повышения ликвидности финансовых инструментов [1].

Среди частных кредитных учреждений наиболее заметную роль играли появившиеся в 1861 году в Петербурге и в 1862 году в Москве *городские кредитные общества*. Они выдавали кредиты под залог городских (нежилых) построек, т.е., говоря современным языком, под залог коммерческой недвижимости. Особенностью работы кредитных обществ являлась возможность повторных закладных, если ценность имущества была больше уже выданных закладных. На основе пула утвержденных ссудных договоров правление кредитного общества принимало решение об объеме эмиссии ценных бумаг (облигаций) общества. По ним гарантировался фиксированный купонный доход (около 5 %). В целях предотвращения подделки бланки облигаций переплетались в специальные книги, а при выдаче облигация вырезалась из книги таким образом, чтобы в ней оставался талон с номером ценной бумаги. Факт государственной регистрации имущества и прав на него снижал возможность мошенничества с недвижимостью и повышал надежность и ликвидность ценных бумаг. Кроме того, сумма ипотечных ссуд, выданных заемщикам, должна была строго соответствовать сумме находившихся в обращении облигаций общества [1].

Именно городские кредитные общества впервые стали выдавать кредиты ценными бумагами, обеспечиваемыми закладываемой недвижимостью, на срок от 15 до 36 лет с правом досрочного погашения. Чтобы повысить рыночный курс облигаций Министерство финансов по просьбе Санкт-Петербургского кредитного общества в 1862 году разрешило Государственному банку выдавать денежные ссуды под залог облигаций общества в размере 90 % их биржевой цены и приобретать эти облигации за свой счет наравне с государственными бумагами. Позднее Московская контора Госбанка начала также выдавать ссуды под залог облигаций Московского городского кредитного общества. Таким образом, уже через несколько лет облигации кредитных обществ стали пользоваться устойчивым спросом, особенно со стороны людей среднего достатка, которые помещали в них свои сбережения, превратившись в надежные ценные бумаги, имевшие устойчивый курс и достаточно высокий процент дохода [1].

Ипотечные ценности играли большую роль на фондовом рынке России. В период экономического подъема (1909–1914 гг.) 65 % всей эмиссии приходилось на ипотечные бумаги. Главным рынком для ипотечных облигаций и акций земельных банков были Московская и Петербургская биржи. Стоимость всех ипотечных ценностей (частных и государственных), находившихся в обращении на 1 января 1914 г. (5,2 млрд руб.), в два раза превышала стоимость акций и облигаций частных обществ, обращавшихся внутри страны. В 1914 г. стоимость ипотечных бумаг составляла 37,7% от стоимости всех ценных бумаг на денежном рынке России (в Германии в это же время — только 29 %) [2, с. 97]. В 1913 г. из общей суммы биржевых ценностей (около 21 млрд руб.) закладные листы акционерных земельных банков составляли 14 %, закладные листы Дворянского и свидетельства Крестьянского банков – 9,6 % [3].

Долгосрочное финансирование недвижимости способствовало бурному развитию экономики, промышленности, сельского и городского хозяйства. Россия по развитию кредитно-финансовой системы не уступала Западной Европе, более того, по объёмам ценных бумаг, обеспеченных ипотечными обязательствами, обращающихся на европейских рынках, Россия превалировала над всей Европой. Специфический российский опыт долгосрочного кредитования, и, в частности, под залог земли, разнообразие кредитно-инвестиционных технологий и инфраструктуры в области залога недвижимости сыграли огромную роль в развитии как американской, так и европейской ипотек.

Именно по этой причине необходимо дальнейшее изучение опыта формирования вторичного ипотечного рынка. Это вопросы, связанные с освобождением от налогообложения владельцев ипотечных облигаций, выдачей ипотечных ссуд ипотечными облигациями, деятельностью инфраструктурных институтов – Центрального банка Российского поземельного кредита, как института поддерживающего ликвидность ипотечных бумаг, выпущенных негосударственными кредитными учреждениями; роль фондовых бирж в обеспечении стабильности биржевой торговли данными инструментами.

*Список использованных источников*

1. Ипотечные облигации. URL: <http://www.finhistory.org/moskva-finansovaya/ipotechnyie-tsennyie-bumagi-dorevolyutsionnoy-r.html>

2. *Проскурякова Н. А.* Земельные банки российской империи. М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). 2002. 520 с.
3. Россия 1913 год. Статистико-документальный справочник. СПб., 1995. URL: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/History/Stat/13.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/History/Stat/13.php).

УДК 336

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА**

**Г.А. Швецова**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Процесс внедрения банковских кредитных продуктов сопровождается, как правило, прогнозной оценкой их эффективности. Однако запуск новых банковских продуктов также должен предусматривать возможность оперативного вмешательства с целью оценки процессов, и на основании полученных результатов внесения изменений, как в сами продукты, так и в операционные процессы сопровождающие их [2]. То есть существует объективная потребность в мониторинге кредитных продуктов.

Данный мониторинг является мощным инструментом в управлении продуктовой линейкой банка, так как позволяет оценить различные кредитные продукты по количественным и качественным критериям, определить наиболее доходные продукты и продукты, повышающие лояльность клиентов к банку, т.е. способствующие росту степени удовлетворённости банковскими продуктами.

В свою очередь, мониторинг банковских кредитных продуктов в ходе их реализации требует от банков наличие слаженной и надёжной системы оценки и контроля эффективности кредитных продуктов, что является дополнительным конкурентным преимуществом для любого банка.

Эффективность банковского кредитного продукта представляет собой некую комплексную характеристику. То есть эффективность кредитного продукта предполагает оценку не одного, а совокупности соответствующих показателей. Например, при положи-

тельных темпах роста процентного дохода по кредитному продукту можно, тем не менее, наблюдать уменьшение темпов роста доходности кредитного портфеля, которая рассчитывается как частное от деления валового дохода по кредитному продукту (сумма процентных и непроцентных доходов) на величину кредитного портфеля. Разумеется, данный факт окажет непосредственное влияние на итоговую оценку эффективности кредитного продукта.

Именно поэтому целесообразно рассматривать эффективность кредитного продукта, принимая во внимание множество показателей. Таким образом, возникает объективная необходимость в наличии такого показателя эффективности кредитного продукта, который обобщал бы аналитические значения частных показателей эффективности. Это позволило бы обеспечить учёт множества факторов, оказывающих влияние на эффективность кредитного продукта, и дать комплексную оценку эффективности продукта в целом.

Принимая во внимание методику оценки эффективности кредитных услуг, предложенную Е.Л. Именитовым [2], была разработана методика расчёта комплексного показателя эффективности кредитного продукта.

Комплексный показатель эффективности кредитного продукта является средством обобщения набора частных показателей эффективности. То есть комплексный показатель – это функция от набора частных показателей:

$$\text{Эф}_{\text{компл}} = y(\text{Эф}_1, \text{Эф}_2, \dots, \text{Эф}_n),$$

где  $\text{Эф}_n$  – частные показатели эффективности.

По сути, в центре методики стоит задача правильного подбора совокупности частных показателей эффективности кредитного продукта.

Представляется целесообразным использовать при построении комплексного показателя эффективности частные показатели, приведенные в таблице.

Однако при вычислении комплексного показателя эффективности нельзя включить в расчёт все вышеприведённые частные показатели. Целесообразно выбрать из предложенного перечня те частные показатели, которые наиболее полно отражали бы задачи оценки аналитиком.



## Частные показатели эффективности кредитного продукта

<i>Критерий</i>	<i>Показатели</i>
1. Величина кредитного портфеля	1. Объём выданных кредитов в рамках конкретного продукта 2. Доля выданных кредитов в рамках кредитного продукта в кредитном портфеле 3. Темпы изменения величины кредитного портфеля по продукту
2. Доходы от кредитного продукта	1. Процентный доход 2. Непроцентный доход 3. Валовой доход
3. Тенденция к изменению доходов	1. Темпы роста/убыли процентных доходов 2. Темпы роста/убыли непроцентных доходов
4. Доходность кредитного продукта	1. Соотношение валового дохода от внедрения кредитного продукта и величины кредитного портфеля по данному продукту
5. Риск кредитного продукта	1. Объём сформированных резервов на возможные потери по кредитному продукту 2. Коэффициент соотношения просроченных ссуд и общей величины кредитного портфеля по продукту 3. Коэффициент соотношения резервов на возможные потери по ссудам и общей величины кредитного портфеля по продукту

Основные этапы расчёта комплексного показателя эффективности кредитного продукта:

*1. Определение аналитической величины частного показателя эффективности.*

При осуществлении комплексной оценки необходимо сделать частные показатели сопоставимыми. Для этого используется приём присвоения рангов. Таким образом, определение аналитической величины частного показателя эффективности представляет собой 3 этапа:

1.1. Определение диапазона изменения частного показателя эффективности;

1.2. Наложение на этот диапазон балльной шкалы;

1.3. Определение балла, соответствующего фактически принятому значению показателя.

*2. Присвоение весов частным показателям эффективности.*

Ввиду того, что частные показатели эффективности оказывают разное по степени влияние на эффективность кредитного продукта, целесообразно присвоить веса аналитическим значениям частных показателей. Определение весов производится экспертным методом,

при этом сумма весов всех частных показателей, входящих в комплексную величину, должна равняться единице или 100 %.

*3. Построение результирующей функции для комплексного показателя.*

Результирующая функция для комплексного показателя выглядит следующим образом:

$$\text{Эф}_{\text{компл}} = k_1 \times \text{Эф}_1 + k_2 \times \text{Эф}_2 + \dots + k_n \times \text{Эф}_n,$$

где  $k_i$  – вес соответствующего аналитического частного показателя эффективности;  $\text{Эф}_i$  – частный аналитический показатель эффективности, рассчитываемый путём перемножения балльного значения частного показателя и соответствующего ему веса.

Анализируя изменение комплексного показателя эффективности кредитного продукта во времени, можно спрогнозировать тенденцию его роста или падения, то есть осуществлять планирование в рамках конкретного кредитного продукта по ряду показателей.

Помимо этого достоинством предложенного метода вычисления комплексного показателя эффективности кредитного продукта является то, что при его вычислении аналитик вправе рассматривать те частные показатели, которые необходимы для конкретной оценки, то есть ориентироваться на интересы конкретных целевых групп (акционеров, клиентов банка). Также появляется возможность сравнения различных кредитных продуктов банка по комплексному показателю их эффективности, что является мощным инструментом при управлении продуктовой линейкой банка.

Таким образом, мониторинг банковских кредитных продуктов предусматривает необходимость оценки их эффективности, которую можно осуществить посредством расчёта комплексного показателя эффективности. Преимуществом метода вычисления комплексного показателя эффективности кредитного продукта является то, что он даёт наиболее оптимальное значение оценки. Позволяет определять тенденцию в изменении эффективности кредитного продукта и сопоставлять различные продукты банка по данному критерию.

*Список использованных источников*

1. Аюпов А. А., Терновский Д. Н. Оценка эффективности внедрения новых банковских продуктов. URL: [http://edu.tltsu.ru/sites/sites\\_content/site1238/html/media67250/32Ajupov.pdf](http://edu.tltsu.ru/sites/sites_content/site1238/html/media67250/32Ajupov.pdf) (дата обращения 30.05.2012 г.)
2. Именитов Е. Л. Современные технологии кредитных услуг и оценка их эффективности : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. 24 с.

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА  
В УПРАВЛЕНИИ ПРИБЫЛЬЮ  
КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Д.А. Шелковникова, Т.Н. Сысо**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет маржинальный анализ, который называют еще анализом безубыточности или содействия доходу. Его методика базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом производства (реализации) продукции и прибылью, – и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

Эта методика основана на делении производственных и сбытовых затрат в зависимости от изменения объема деятельности предприятия на переменные (пропорциональные) и постоянные (непропорциональные) и использовании категории маржинальной прибыли.

Маржинальная прибыль (валовая маржа, маржа покрытия) – это выручка минус переменные издержки. Она включает в себя постоянные затраты и прибыль. Чем больше ее величина, тем больше вероятность покрытия постоянных затрат и получения прибыли от производственной деятельности.

Маржинальный анализ широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Актуальность исследования маржинального анализа связана с тем, что он позволяет:

– более точно исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли и на этой основе более эффективно управлять процессом формирования и прогнозирования ее величины;

– определить критический уровень объема продаж (порога рентабельности), постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов;

- установить зону безопасности (зону безубыточности) предприятия;
- исчислить необходимый объем продаж для получения заданной величины прибыли;
- обосновать наиболее оптимальный вариант управленческих решений, касающихся изменения производственной мощности, ассортимента продукции, ценовой политики, вариантов оборудования, технологии производства, приобретения комплектующих деталей и др. с целью минимизации затрат и увеличения прибыли.

В качестве примера проведем маржинальный анализ полиграфического предприятия «Ютон». У него два основных вида деятельности – полиграфические услуги и продажа канцелярских товаров. При проведении анализа мы ставили перед собой цель – рассмотреть возможности применения нетрадиционных для российского малого и среднего бизнеса методов маржинального анализа в управлении прибылью.

Маржинальный сегментарный анализ осуществляется на основе сегментированной отчетности, которая составляется по тем предметам деятельности, информация о затратах и доходах которых интересует менеджеров. Анализ финансовых результатов по методике, предложенной М.Л. Слуцкиным [1] и С.В. Волошиной [2] проведен в несколько этапов. В начале выполнен одноступенчатый и двухступенчатый расчеты маржинального дохода по направлениям деятельности, затем сегментарный анализ по ценовым сегментам и каналам сбыта.

Согласно отчету компании «Ютон» за 4 квартал 2011 года в сегменте «полиграфические услуги» выручка составила 7950 тыс. руб., а в сегменте «продажа канцелярских товаров» – 6150 тыс. руб. Маржинальный доход – 6000 тыс. руб, в том числе – 3750 от полиграфических услуг и 2250 от продажи канцелярских товаров. Постоянные затраты компании составляют 5055 тыс. руб., операционная прибыль – 945 тыс. руб.

Анализируя данные, можно прийти к выводу, что сегмент полиграфических услуг более выгоден, так как при большей выручке принесит больший маржинальный доход и коэффициент валовой маржи по полиграфическим услугам 0,472 выше, чем по продаже канцелярских товаров 0,366.

Однако, поскольку для получения прибыли необходимо покрыть постоянные затраты, то для аналитика представляет интерес,

в какой степени каждый сегмент причастен к формированию и к покрытию этих затрат. В связи с этим предпочтительным является двухступенчатый расчет маржинального дохода (таблица 1), при котором выделяются прямые и косвенные постоянные затраты. В этом случае отчетность существенно изменится.

Таблица 1

**Отчет по сегментам при двухступенчатом расчете маржинального дохода**

Показатели	Магазины как сегменты компании					
	1. Полиграфические услуги		2. Продажа канцелярских товаров		Итого по двум магазинам	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка от продаж	7950	100,0	6150	100,0	14100	100,0
Переменные затраты	4200	52,8	3900	63,4	8100	57,4
Маржинальный доход 1	3750	47,2	2250	36,6	6000	42,6
Специальные (прямые) постоянные затраты	2805	35,3	1395	22,7	4200	29,8
Маржинальный доход 2	945	11,9	855	13,9	1800	12,8
Общие постоянные затраты	—	—	—	—	855	6,1
Операционная прибыль	—	—	—	—	945	6,7

Анализ информации, содержащейся в таблице 1, позволяет сделать выводы, значительно отличающиеся от предыдущих. При расчете прямых постоянных затрат, становится очевидно, что на сегмент полиграфических услуг приходится их большая доля и, в результате, маржинальный доход 2 для второго сегмента выше в процентном отношении к выручке. Таким образом, использование одноступенчатого расчета маржинального дохода может привести к неверным выводам.

Признав, что использование двухступенчатого расчета маржинального дохода обеспечивает большие информационные возможности, проведем анализ более детальных сегментов. Анализ маржинального дохода по различным ценовым сегментам представлен в таблице 2.

Анализ показывает, что самый высокий маржинальный доход приносит продукция среднего сегмента, что обеспечивается за счет низкой доли прямых постоянных затрат в структуре себестоимости. Сегмент «премум» наоборот отличается крайне высокой затратной составляющей. Переменные расходы составляют более 80 % от выручки, что более чем в 2 раза превышает долю затрат в других сегментах. И как следствие, наименьший из всех маржинальный доход 1 и 2. Фактически, этот сегмент не приносит компании дохода, не покрывает издержки. Отказавшись от премиум сегмента, компания «Ютон» может значительно расширить средний сегмент.

Таблица 2

**Сегментированный отчет за квартал.**

Показатели	Сегмент полиграфических услуг							
	эконом		средний		премиум		Итого	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка от продаж	1800	100	3450	100	2700	100	7950	100
Переменные затраты	675	37,5	1350	39,1	2175	80,6	4200	52,8
Маржинальный доход 1	1125	62,5	2100	60,9	525	19,4	3750	47,2
Специальные (прямые) постоянные затраты	480	26,7	720	20,9	645	23,9	1845	23,2
Маржинальный доход 2	645	35,8	1380	40,0	-120	4,5	1905	24,0
Общие постоянные затраты	—	—	—	—	—	—	960	12,1
Операционная прибыль (прибыль от продаж)	—	—	—	—	—	—	945	11,9

Анализ маржинального дохода по среднему ценовому сегменту в разрезе розничных и мелкооптовых продаж представлен в таблице 3.

В «розничном и мелкооптовом» сегментах объем продаж практически одинаков, но переменные расходы существенно отличаются. В мелком опте они превышают выручку и не позволяют получить маржинальный доход, влекут за собой убытки. В связи с

этим можно сделать вывод, что оптовая сбытовая политика осуществляется неэффективно.

Таблица 3

**Отчет по «среднему» сегменту за квартал**

Показатели	Способы сбыта как сегменты					
	Розничная продажа		Мелкий опт		Итого	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка от продаж	1320	100	1380	100	2700	100
Переменные затраты	750	56,8	1425	103,3	2175	80,6
Маржинальный доход 1	570	43,2	-45	3,3	525	19,4
Специальные (прямые) постоянные затраты	180	13,6	255	18,5	435	16,1
Маржинальный доход 2	390	29,6	-300	21,8	90	3,3
Общие (косвенные) постоянные затраты	—	—	—	—	210	7,8
Операционная прибыль (прибыль от продаж)	—	—	—	—	120	4,5

Продажи в розницу обеспечивают значительный маржинальный доход 1, а также сегментированную прибыль. Принципиально более высокий уровень затрат, приходящихся на единицу мелкооптовых продаж вызван значительными дополнительными затратами на сбыт продукции.

В результате маржинального сегментарного анализа выявлено, что для компании «Ютон» целесообразно отказаться от продаж полиграфических услуг в сегменте «премиум», а также от продаж мелким оптом в самом прибыльном – среднем ценовом сегменте, либо пересмотреть ценовую политику в данных сегментах.

В практике экономического анализа, с точки зрения принятия эффективных управленческих решений, необходимо применять не только традиционные в российской бизнес-практике методы анализа финансово-хозяйственной деятельности, но и методы сегментированного маржинального анализа. Приведенный пример позволил наглядно продемонстрировать, что внешне успешная компания, может нести убытки по некоторым направлениям деятельности из-за отсутствия сегментированного маржинального анализа.

Обеспечение эффективного функционирования предприятий требует экономически грамотного управления их деятельностью,

которое во много определяется умением ее анализировать. С помощью метода маржинального анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

1. Используя в управленческой практике рассмотренные выше методы, появляется возможность моделировать различные комбинации объема производства, затрат и прибыли, выбирая из них наиболее оптимальный, позволяющий предприятию не только покрыть свои издержки, но и создавать условия для расширенного воспроизводства.

2. Увеличение объемов продаж продукции с высоким уровнем маржинального дохода благоприятно сказывается на финансовом положении организации, сокращая точку безубыточности.

3. При сокращении суммы переменных расходов или росте цен на продажу возрастает маржинальный доход организации, а точка безубыточности сокращается.

4. Изменение постоянных расходов не влияет на размер маржинального дохода, но приводит к резкому смещению точки безубыточности.

Необходимо учитывать, что выполненные расчеты и проиллюстрированные зависимости справедливы лишь для определенной масштабной базы. Данные методики анализа могут быть применены лишь при принятии краткосрочных управленческих решений.

*Список использованных источников*

1. *Слуцкин М. Л.* Сегментарный анализ как инструмент управления затратами и прибылью // Финансовый менеджмент. 2003. № 5.
2. *Волошина С. В.* Аудит сегментарной отчетности в коммерческих организациях // Бухгалтерский учет. 2009. № 6.



# ОБЩЕСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА

---

УДК 331.21

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ФАКТОР ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ**

**А.А. Бородина**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

На сегодняшний день в научном менеджменте нет единого мнения относительно воздействия различного рода стимулов на эффективность и производительность труда работника. Так, большинство западных теоретиков склоняются к мысли, что на современном этапе развития общества основополагающую роль играет нематериальное стимулирование, базирующееся на повышении значимости и поведенческой роли работника в организации. В условиях же российской действительности на первый план чаще всего выходят материальные стимулы, связанные с низким качеством и уровнем жизни большинства населения, и основой стимулирования труда являются те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни, а именно оплата труда.

Заработная плата – важнейшая часть системы стимулирования труда, один из инструментов воздействия на эффективность трудового поведения работника. Выполнение заработной платой стимулирующей функции является общепринятой точкой зрения, но сущность данного стимула имеет различные трактовки. Однако, по мнению большинства российских экономистов именно учет количества и качества труда при формировании заработной платы позволяет реализовать в ней стимулирующую функцию, или, дру-

гими словами является эффективным предметом стимулирования работников к результативному труду.

В экономической теории существует несколько основополагающих подходов к определению категории «заработная плата». Так, основными являются теории заработной платы трех школ – становления экономической мысли, классической и неоклассической. Представитель первой из них, Ибн-Хальдун, считал, что «стоимость труда» зависит от таких факторов, как количество человек, занятых в производстве определенного продукта, места данного вида труда среди других его форм и потребности людей в труде, то есть его ценности [3, с. 56].

Представителями классической политэкономии, такими, как У. Петти, Д. Рикардо, Т. Мальтусом заработная плата характеризовалась как цена труда рабочего, представляющая минимум средств к существованию его и его семьи. В отличие от других основоположников классической школы, У. Петти подчеркивал важность законного обеспечения рабочего гарантированными средствами к жизни «потому, что если ему позволить получать вдвое меньше, чем он мог бы заработать, то он стал бы работать меньше, а это означает для общества потерю такого же количества труда» [4, с. 88]. Другой известный представитель «классиков», А. Смит был убежден, что «при наличии высокой заработной платы можно всегда найти рабочих более деятельными, прилежными и смысленными, чем при низкой заработной плате» [1, с. 114]. Поэтому категория «заработная плата» в классической школе трактуется как результат продажи труда другим, ограниченный необходимым минимумом средств к существованию.

Первое всестороннее научное определение заработной платы принадлежит К. Марксу, который определял данную категорию как превращенную форму стоимости и цены рабочей силы, так как на поверхности буржуазного общества она выступала как плата за весь труд, чего не было фактически. Подчеркивая разницу между превращенной формой стоимости заработной платы и фактической, К. Маркс отмечает, что «заработная плата является не тем, чем она кажется, не стоимостью как ценой труда, а лишь замаскированной формой стоимости или цены рабочей силы» [2, с. 538]. Еще одной важной заслугой К. Маркса является разграничение сущности заработной платы в двух ее формах – сдельной и повременной.

Представители же неоклассической школы считали, что ошибочно ставить в вину социальному строю возможность экс-

плуатации как формы присвоения результатов чужого труда. Так, К. Менгер считал, что труд представляет собой только один элемент производственного процесса который является не в большей степени экономическим благом, чем элементы производства. Теоретические основы заработной платы с позиции теории цены рассматриваются А. Маршаллом, который считал, что предельная производительность труда регулирует цену спроса на труд. Представителем теории регулируемой заработной платы является Дж. М. Кейнс, который считал, что решающую роль в этом регулировании играют государство и профсоюзы. «Государство своим трудовым законодательством и профсоюзы заключением трудовых договоров с предпринимателями могут определять и устанавливать уровень заработной платы». Для борьбы с безработицей Кейнс рекомендовал государству использовать политику «замораживания» номинальной заработной платы и снижения реальной заработной платы посредством инфляции.

Несколько иной точки зрения придерживались представители более поздних экономических течений. Так, Дж. Робинсон считала, что повышение заработной платы в меру роста производительности труда является важнейшим источником экономического роста, а М. Фридмен еще раз подчеркивал прямую зависимость между ростом уровня заработной платы и повышением предложения рабочей силы.

Анализ перечисленных подходов к определению сущности заработной платы позволяет сделать следующий вывод: природа заработной платы достаточно сложна и поэтому вполне обосновано существование множества определений данной категории. Каждое из них правомерно, но характеризует лишь некоторые аспекты раскрываемого понятия. Так, в большинстве определений продемонстрировано отношение к труду как к товару, и лишь с начала XXI века заработную плату начинают рассматривать как более широкое и функциональное понятие, нежели стоимость рабочей силы.

На основе вышеизложенного, в современной экономической терминологии заработная плата является ценой рабочей силы конкретного работника, уровень которой обусловлен качеством и количеством рабочей силы, содержанием или функциональными особенностями выполняемой работы, результатами труда, а также ситуацией на рынке в макро- и микроэкономическом контексте. Следует отметить, что именно учет количества и качества труда при формировании заработной платы позволяет реализовать в ней сти-

мулирующую функцию, или, другими словами, для эффективного стимулирования труда необходим учет его качества.

При регулировании заработной платы работника организации необходимо использовать все функции заработной платы, своевременно усиливая одни и ослабляя другие, однако в современных социально-экономических условиях Российской Федерации наиболее приоритетной функцией должна выступать стимулирующая, которую следует усиливать и активизировать для прогресса общества и государства.

В социально-экономической системе, основанной на товарно-денежных отношениях, значимость заработной платы для человека бесспорна. Однако это не означает, что любая оплата труда является одновременно и его стимулированием. Подавляющее большинство специалистов в области трудовых отношений (И.А. Баткаева, Н.А. Волгин, Ю.П. Кокин, В.И. Плакся, Р.А. Яковлев) считают, что основой стимулирования труда выступают денежные стимулы, и именно заработная плата. Так, еще У. Тейлор в своих теориях применял один единственный стимул – денежный, считая его самым естественным.

Стимулирующая роль заработной платы, как известно, проявляется в обеспечении взаимосвязи размеров оплаты труда с конкретными результатами трудовой деятельности работников, а стимулирующая функция – в ее свойстве направлять интересы трудящихся на достижение требуемых результатов труда за счет обеспечения взаимосвязи размеров заработной платы и трудового вклада. То есть, стимулирующую роль можно представить как своеобразный «двигатель» стимулирующей функции. Именно в этом заключается принципиальное отличие и органическая взаимосвязь этих понятий.

Кроме того, если стимулирующую функцию нельзя количественно измерить, она может только существовать или отсутствовать, то стимулирующая роль заработной платы измерима. Так, уровень стимулирующей роли может изменяться в зависимости от обеспечения связи размеров заработной платы и трудового вклада работников и результатов труда. Следовательно, его можно оценивать, анализировать и сопоставлять через эффективность, и по росту эффективности заработной платы можно судить о повышении ее стимулирующей роли.

Под эффективностью заработной платы как фактора трудовой мотивации понимается социально-экономическая категория,

определяющая взаимосвязь размеров заработной платы с результатами труда и обеспечивающая меру воспроизводства рабочей силы, то есть, существуют две взаимосвязанные формы эффективности заработной платы: социальная и экономическая [5, с. 149] (рис.).



Структурная блок-схема эффективности заработной платы

Так, экономическая эффективность заработной платы характеризует результативность ее стимулирующей функции через соотношение затрат и результатов труда работников, позволяя определить, насколько заработная плата через механизм формирования ее объема способствует выполнению стоящих перед работником задач. Социальная же эффективность заработной платы показывает меру воспроизводства рабочей силы и характеризует соотношение заработной платы с минимальным размером оплаты труда, обеспечивающим простое воспроизводство рабочей силы. Эти два понятия тесно взаимосвязаны, так как, с одной стороны, рост экономической эффективности сам по себе приводит к росту социальной, чей рост не может осуществляться без увеличения экономической (кроме того, повышение экономической эффективности без учета

социальных моментов приводит к снижению материальных и моральных стимулов к труду, что, в конечном итоге, ведет к снижению данного вида эффективности.

Оценка эффективности заработной платы должна опираться на ряд требований, вытекающих из самого понятия заработной платы как экономической категории и видов ее эффективности, а также структурных взаимосвязей между данными видами. Таким образом, оценка эффективности должна выражаться количественно и учитывать влияние всего комплекса факторов, формирующих уровень эффективности, включать в себя показатели экономической и социальной эффективности, а также сами критерии эффективности заработной платы. Оценка должна проводиться в сопоставимых единицах, отражать динамику процесса производства и заработной платы, включая макроэкономические тенденции.

Так, уровень заработной платы формируется, главным образом, с учетом количества и качества затраченного работником труда, что определяет ее стимулирующую роль в поведении отдельного человека при выборе места, характеристик и условий труда. Уровень стимулирующей роли заработной платы изменяется в зависимости от соотношения ее размера, трудового вклада и конечных результатов труда, что позволяет оценивать, анализировать и сопоставлять данную роль через эффективность заработной платы работника, являющуюся в современных экономических условиях одним из наиболее значимых факторов его трудовой мотивации.

#### *Список использованных источников*

1. История экономических учений. Ч. I : Учебник / под ред. А.Г. Худокормова. М. : ИНФРА-М, 2004. 416 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. I. Процесс производства капитала. М. : Политиздат, 1988. XVIII. 891 с.
3. Политическая экономия. Капиталистический способ производства : учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. / под общ. ред. Г.А. Козлова. М. : Мысль, 1978.
4. Ядгаров Я. С. История экономических учений : учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2003. 480 с.
5. Григашкина С. И. Методика оценки эффективности заработной платы // Вестник томского государственного университета. 2009. № 322.
6. Петров А. Я. Стимулирующие выплаты: общие положения, надбавки и премии // Законодательство и экономика. 2011. № 7.
7. Щербakov А. И. Заработная плата и эффективность труда. URL: <http://alianskadrovic.ru/oplata-truda/zarabotnaya-plata-i-effektivnost-truda>.

## **МЕСТО И РОЛЬ КОНСОЛИДАЦИИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ**

**В.Н. Елкина**

*Омская академия МВД России*

Весомую роль в социально-экономическом развитии территории играет консолидация бизнес-сообщества, однако формы и методы взаимодействия органов исполнительной власти и сообщества, недостаточно разработаны. Отсутствует нормативно-организационная основа, закрепляющая возможность воздействия организаций бизнеса на органы исполнительной власти в процессе принятия решений, регламентирующих сферу бизнеса

Сегодняшний характер развития российской экономики делает необходимым осуществление на постоянной основе содержательного диалога государства и бизнеса по целому спектру вопросов экономической жизни страны. В этом диалоге, как с точки зрения выработки позиции бизнес-сообщества по вопросам макроэкономической политики, так и в целях отстаивания интересов бизнеса по конкретным вопросам, наиболее эффективными оказываются общероссийские бизнес-сообщества, которые в последние годы значительно расширили круг своих интересов [4].

Все функционирующие бизнес-сообщества можно условно разделить на три типа: (бизнес – сообщество по сырьевой цепочке, бизнес – сообщество технологической кооперации и бизнес – сообщество управленческой кооперации).

Целью нахождения бизнесменов в *бизнес-сообществе по сырьевой цепочке* является сохранение гарантированных финансовых поступлений от цепочек товарно-денежных отношений. Вокруг конечного покупателя формируются цепочки товарно-денежных отношений вне зависимости от того, что является конечным продуктом. Фирмы начинают создавать свое бизнес – сообщество, в котором объединяются представители компаний, находящихся в одной

цепочке от конечного потребителя до сырья. В такой цепочке всегда выделяется лидер – то предприятие, у которого более высокий уровень менеджмента и у которого максимальная добавочная стоимость своего продукта. Лидер имеет максимальную прибыль и максимум ресурсов для развития, поэтому лидер имеет возможность диктовать условия работы всем, кто стоит за ним. Ввиду высокого уровня менеджмента лидер начинает «тянуть» своих партнеров по бизнесу. Причем, если партнеры развиваются, как того требует лидер, то партнерам гарантируется стабильность денежного потока. В результате партнеры остаются в цепочке лидера и поставляют ему свой товар, либо получают от него продукцию на выгодных условиях.

Целью нахождения бизнесменов в *бизнес-сообществе технологической кооперации* является обмен опытом среди производителей однотипной продукции. Лидером в таком бизнес – сообществе является предприятие, производящее передовую технологию, которую члены бизнес – сообщества могут адаптировать для собственной специфики. Путем использования передовых технологий предприятия снижают свои производственные издержки, тем самым повышая прибыль. При этом другим важным фактором, обеспечивающим повышение прибыли, является поддержание цен на сырье на требуемом уровне.

Независимо от типа, бизнес-сообщества регулируются одинаковыми институтами управления:

1. *Центр стратегического управления (клуб)* – с него начинается формирование бизнес-сообщества, он координирует его деятельность, на нем принимаются решения о составе бизнес-сообщества и стратегии его развития. Работу клуба организует лидер.

2. *Центр подготовки и аутсорсинга персонала (кадровый центр)* – его цель распространение компетенций внутри бизнес-сообщества.

3. *Центр исследования и разработок* – его задача прогнозировать, а зачастую и предугадывать развитие потребностей клиентов.

4. *Центр стандартизации* – его задача обеспечить слаженную кооперацию и сократить путь предприятия к конкретному потребителю.

5. *Центр PR, рекламы и социального продвижения* – его задача формировать потребности потребителя, обозначать сферу интересов предприятий бизнес-сообщества и создавать вокруг них позитивной среды.



Итак, в результате правильного применения институтов мы получаем не только количественный рост бизнес-сообщества, но и существенное изменение его качественной структуры: наряду с увеличением количества его членов, их четкой сегментацией и позиционированием, происходит существенное усложнение структуры связей между ними. Это повышает устойчивость и стабильность как самого бизнес-сообщества, так и каждого предприятия бизнес-сообщества по отдельности.

По мере развития бизнес-сообщества и укрепления связи между предприятиями улучшается понимание потребности потребителя бизнес-сообщества, происходит дележка рынка этой потребности, предприятия бизнес-сообщества начинают более четко позиционироваться в цепочке добавленной ценности и прибыльности, они начинают более эффективно использовать свои ключевые компетенции. Они начинают получать прибыль адекватно своему вкладу в удовлетворении потребности. Эта прибыль увеличивается по мере развития бизнес-сообщества.

Расширение и активизация конструктивного диалога бизнеса и власти – ключевое направление деятельности всех бизнес-сообществ. Этот диалог строится на базе объективной заинтересованности в совместной работе над экономическими реформами в стране. В первую очередь бизнес заинтересован, чтобы законы, касающиеся принципиальных вопросов экономической деятельности, разрабатывались в открытом режиме, с обязательным доступом к этому процессу различных социальных групп, с обязательной общественной экспертизой проектов. Поэтому экономическое сообщество старается публичными легальными способами отстаивать интересы отечественного бизнеса, добиваться признания и отражения консолидированной позиции предпринимательского сообщества в принимаемых государственными органами решениях. Бизнес-сообщества активно встраиваются в процессы совершенствования законодательства и правовой системы в целом. Сегодня такую дополнительную возможность предпринимательскому сообществу дает участие в этих процедурах через Общественную палату, членами которой является значительное число предпринимателей [1].

Создаваемые в прошлые годы союзы осуществляли деятельность в традиционной форме общественных объединений, некоммерческих партнерств. Среди них наиболее известными, имеющими большой опыт работы на федеральном уровне, являются Российский

союз промышленников и предпринимателей (РСПП), общероссийская общественная организация «Деловая Россия», общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России». Существует также целый ряд известных своей активностью отраслевых объединений, например, Ассоциация российских банков (АРБ), Ассоциация региональных банков «Россия», Всероссийский союз страховщиков (ВСС), Ассоциация страховщиков России (АСР), Российский союз туриндустрии, Ассоциация строителей России, Национальная ассоциация участников фондового рынка, Ассоциация менеджеров России и многие другие. Приведем небольшую характеристику наиболее значимых из них.

По многим ключевым направлениям развития экономики страны, ее внешнеэкономических связей представителем бизнес-сообщества выступает Торгово-промышленная палата Российской Федерации, действующая на основе ФЗ № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», в котором эта функция специально выделена. Сетью региональных, территориальных и городских торгово-промышленных палат охвачены практически все регионы страны.

Интересы малого бизнеса успешно представляет и защищает «ОПОРА России». Данное объединение также выступает в двух качествах: как Некоммерческое партнерство «Объединение предпринимательских организаций России «ОПОРА» и Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». В ее составе имеются региональные отделения. В организацию входят многочисленные отраслевые союзы и межрегиональные объединения: от Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов (АККОР) до Союза развития наукоградов России, от Евразийского союза продавцов и производителей семян до некоммерческого партнерства «Развитие и поддержка предприятий – изготовителей текстильной продукции».

В 2001 году была создана Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». Ее стратегическая цель – в партнерском диалоге с обществом и властью добиться изменений в экономической политике государства, нацелить их на создание благоприятных условий для развития предпринимательства, частной инициативы, конкуренции как средства достижения общей стратегической цели – экономического процветания России и повышения уровня жизни ее граждан.

В 1994 году был создан Координационный совет объединений работодателей России (КСОРР) как орган, представляющий объединения работодателей в рамках Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. В его состав входит 35 объединений (общероссийские межотраслевые, отраслевые и региональные), крупнейшие корпорации и холдинги. Деятельность КСОРР включает в себя работу в органах социального партнерства (трехсторонние комиссии различного уровня) по подготовке, заключению и контролю за выполнением соответствующих соглашений, консультации с представителями сторон социального диалога, участие в комиссиях и рабочих группах по разработке проектов федеральных законов, программ, концепций и т.п. Руководство КСОРР участвует в заседаниях Правительства России, коллегиях профильных министерств и т.п.

Сектор бизнес-сообщества в последние годы претерпел заметные изменения. Наряду с «головными» предпринимательскими объединениями (РСПП, ТПП, ОПОРА, «Деловая Россия») в целом ряде отраслей и регионов появились активно работающие бизнес-сообщества. Они отличаются финансовой и организационной устойчивостью, ориентированы на запросы своих членов и сотрудничество с государством.

Важнейшей частью экспертизы со стороны бизнес-сообщества является участие в подготовке и экспертной оценке законопроектов, которая проводится в комиссиях и комитетах Госдумы РФ, а также в рамках деятельности Общественной палаты РФ. Кроме того, сами организации вырабатывают предложения и направляют их в качестве проектов для будущих решений.

Сложилось определенное разделение функций между сообществами разного уровня: «головые» союзы концентрируются на общеэкономических проблемах развития бизнеса, отраслевые объединения занимаются разработкой стандартов и технических регламентов, эффективные региональные сообщества выступают как площадки для обмена информацией и взаимного учета интересов между государством и бизнесом.

Одним из регионов, где активно развиваются и работает бизнес-сообщество, является Омская область. Играя значительную роль в экономике области, бизнес-сообщество успешно выполняет три важнейшие функции в социально-экономическом развитии территории: обеспечивают занятость населения, значительные поступления

в бюджеты Омской области и муниципальных образований, оперативно осваивают новые технологии и новые ниши на рынке [2].

В Омской области созданы институты поддержки малого бизнеса – Региональный фонд поддержки малого и среднего предпринимательства и Региональный бизнес-инкубатор. Государственные программы поддержки малого бизнеса эффективны, если на встречу им идет инициатива самого бизнес-сообщества. В марте 2010 года при поддержке областной власти предприниматели региона учредили Ассоциацию развития малого и среднего бизнеса Омской области.

Ассоциация начала взаимодействовать с организациями, составляющими инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса в области, участвовать в разработке программ социально-экономического развития и поддержки предпринимательства в регионе, а также предлагать предпринимателям консультационную помощь по юридическим, финансовым и иным вопросам.

В начале 2012 года в Омске на Форуме предпринимателей Азиатской части России подписано соглашение о создании межрегионального координационного совета. Помимо Омского областного Союза предпринимателей в новый совет вошли Алтайский Союз предпринимателей, Межрегиональная ассоциация руководителей предприятий (Новосибирск), Независимый профсоюз предпринимателей Томской области и Общероссийская организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» [3]. Предприниматели Западной Сибири заявили о желании таким образом координировать свои действия, что очень положительно в будущем скажется на социально-экономическом развитии территории.

В мировой экономике страны, реализующие принципы либеральной экономики, давно эффективно сотрудничают с представителями бизнес-сообщества. Например, в Великобритании введена должность министра по корпоративной социальной ответственности. Подобные органы управления и должностные лица действуют и в ряде высокоразвитых стран Европы. Успешность социально-экономического развития этих стран во многом зависит именно от целевого и профессионального государственного управления отношениями между стратегически заинтересованными сторонами общества: бизнесом, органами государственного управления и организациями гражданского общества.

Нам видится решение проблем, с которыми сталкиваются сегодня различные виды бизнес-сообществ в следующем: во-первых,

развитие трехстороннего партнерства «государство-общество-бизнес» в достижении баланса интересов по ключевым вопросам трудовых отношений и охраны окружающей среды, формированию здоровой среды жизнедеятельности и жизнеобеспечения, ценовой политики; во-вторых, участие в создании ресурсных центров по поддержке и развитию общественных институтов, информационных и образовательных программ в целях укрепления и развития человеческих ресурсов третьего сектора; в-третьих, при выделении средств непосредственно на благотворительные и иные программы, предусматривать, помимо этого, выделение определенных ресурсов и на укрепление собственной базы; в-четвертых, наряду с финансовой поддержкой третьего сектора, наращивать процесс совместной с бизнес-сообществом разработки долгосрочных социально-экономических целевых программ по всем направлениям деятельности. Реализация всех этих пунктов значительно повысит эффективность участия бизнес-сообществ в социально-экономическом развитии территории.

Итак, подводя итог, можно констатировать, что, несмотря на большое количество позитивных итогов деятельности, существующая в России система бизнес-сообществ все еще находится в стадии становления и пока не может в полной мере претендовать на роль полноценного выразителя интересов отечественного предпринимательства. Существует объективное различие в подходах к решению экономических и социальных вопросов у крупного, малого и среднего бизнеса, которое объясняется различными «весовыми категориями» и экономическими возможностями. Естественным для предпринимательского сообщества, действующего в конкурентной среде, является столкновение экономических интересов конкурентов или партнеров. Можно отметить и различную степень активности регионального экономического сообщества, которая не везде является достаточной. Некоторая размытость профиля каждой из бизнес-организаций, имеющих зачастую «клубный» характер, недостаточная связь региональных объединений с центром – эти и другие факторы снижают эффективность участия бизнес-сообщества в социально-экономическом развитии территории.

#### *Список использованных источников*

1. Братющенко С. В. Социальная ответственность предпринимательства (обзор концепций) // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых. Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2005. С.166–178.

2. Доклад о развитии гражданского общества в Сибирском федеральном округе в 2010 году // Портал правительства Омской области. Омская Губерния. URL: <http://www.omskportal.ru> (дата обращения: 11.03.2012).
3. Официальный сайт журнала «Бизнес-курс» URL: <http://www.bk55.ru/inform/article/8201/print/> (дата обращения: март 2012).
4. Сукиасян А. Х. Эволюция взаимоотношений бизнес-сообщества и власти как индикатор состояния гражданского общества в современной России // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2007. № 13. С. 29–34.

УДК 330.1

## **К ВОПРОСУ О ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ**

**Е.А. Капогузов**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Во всех экономических концепциях функция производство общественных благ является имманентной функцией государства. Одним из видов благ, монопольно производимых государством, связанных с реализацией такой функции государства, как государственное управление, являются государственные (публичные) услуги [4]. Исходя из контрактной теории государства, граждане оплачивают производимые услуги за счет налогов. Величина затрат общества на производство этих услуг и конкретный их перечень определяется формальным (Конституция, законодательство, в частности бюджетное) и неформальным социальным контрактом между субъектами политико-экономических рынков. При этом вариации производства, определяющие институциональные особенности и приводящие к различным исходам с позиций экономической эффективности, зависят от институциональной структуры производства государственных (публичных) услуг.

Сам термин «институциональная структура» не является устоявшимся. В новой институциональной экономической теории рас-

пространственным понятием является «институциональная среда», рассматриваемая как «основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления» [6]. Согласно подходу В. Вольчика «Институциональная структура – это определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности». На наш взгляд, данная позиция является достаточно абстрактным, и в области производства экономических лаг, т.е. в сфере производства, требует конкретизации исходя из принципов экономической рациональности и эффективности. Таким образом, мы можем определить институциональную структуру производства как упорядоченную совокупность институтов, определяющих особенности взаимодействия субъектов в сфере производства (производители, потребители, финансирующие, контролирующие и регулирующие процесс производства субъекты) и детерминирующих экономическую и социальную эффективность с позиции общества. В какой степени институциональная структура производства определяет экономическую эффективность в России, было показано, в частности в работах В. Крюкова применительно к нефтегазовому сектору [2].

В XX веке в экономике рыночного типа производство государственных услуг выполнялось специализированным агентом государства – бюрократией. Как механизм управления, основанный на формальных правилах, он является более эффективным с точки зрения общества по сравнению с предшествующими патримониальными формами. За счет специализации и разделении труда в бюрократических организациях, отбора персонала на основе меритократического принципа, на определенном историческом этапе (в индустриальную эпоху) бюрократии удавалось успешно решать задачи, возлагаемые на нее обществом в рамках социального контракта. Благодаря политической нейтральности была, в какой-то степени, решена проблема клиентелизма и патронажа, характерная для добюрократических форм государственного управления. Бюрократический этос, формируемый за счет следования мотивации «служения обществу» в условиях доверия чиновникам, наличие социальных гарантий и принцип конвейерности продвижения по службе были составляющими элементами механизма принуждения к исполнению бюрократического типа производства в структурах

общественного сектора, способствовали снижению коррупции. Совокупность институтов, сопровождающих бюрократический тип производства государственных услуг, составляют соответствующую бюрократическую *институциональную структуру*, являющуюся фундаментом классической модели государственного управления (Public Administration).

Однако положительные стороны бюрократии сопровождаются и наличием своей противоположности – бездушием, формализмом, ригидностью, закрытостью. И если в индустриальную эпоху, по мере расширения присутствия государства в экономике, вызванного в том числе необходимостью решения мобилизационных задач в мирное и военное время, веберовская бюрократия в целом устраивала общество, то в последней трети XX века ситуация изменилась. В ведущих капиталистических странах под влиянием группы взаимосвязанных факторов (фискальный кризис, изменение системы ценностей, влияние глобализации и др.) изменилось отношение к бюрократии. Провалы государства и бюрократии, выразившиеся в неспособности решать сложные общественные проблемы, падение доверия к государству и его агенту – бюрократии, подготовили в общественном сознании почву для широкомасштабных реформ в сфере государственного управления.

Вопрос о функциях государства по производству общественных благ в экономической теории и практике не сводится к непосредственному производству последних в рамках единственно возможной институциональной структуры – бюрократии. Возможны и другие институциональные альтернативы, предполагающие различные варианты производства государственных услуг – путем делегирования полномочий государством по непосредственному производству организациям частного и некоммерческого сектора, при этом они могут уже стать не общественными, а частными (в случае отказа от государственного финансирования в условиях сокращения налоговых доходов) или клубными благами, предоставляемыми отдельным потребителям (сегментируемым по территориальному, статусному и другим признакам). Это также возможно и в случае государственного производства. Вопрос о конкретной институциональной структуре производства решается исходя из таких составляющих ее элементов, как условия формального и неформального социального контракта, варианты инфорсmenta в сфере производства государственных услуг и переговорной силы участников поли-



тико-экономических рынков. В связи с этим рассмотрение бюрократии как объекта управления предполагает исследование вопросов ее реформирования, модернизации. Это предполагает анализ необходимости, возможности, альтернативных путей реализации и оценки результативности и эффективности реформирования.

В результате взаимовлияния теории и практики, произошла институционализация НГМ как научного направления, что, в том числе, оказало влияние на академическую, общественно-политическую среду, обеспечив политическую поддержку институциональных изменений в сфере производства государственных услуг и способствовало успешности реализации реформ через вовлечение субъектов в ход их реализации. Можно констатировать отход от превалирования нормативной парадигмы при рассмотрении процессов, происходящих в общественном секторе, переориентацию на экономические, в отличие от формально-правовых методов управления (приоритет эффективности над легальностью) как следствие развития процессов институционализации НГМ, широкого распространения идей повышения эффективности, прозрачности, доступности и отзывчивости при производстве государственных услуг. Базовые элементы НГМ (децентрализация полномочий и ответственности, внедрение конкуренции при производстве государственных услуг и клиентоориентированности в обслуживании, ориентация на конечный результат и социально значимые воздействия) базируются с одной стороны на контрактной парадигме государства и ее современной модификации – концепции Value for Money, предполагающей сервисный характер государства и трансформацию ментальных моделей при взаимодействии субъектов от дирижистски-патерналистских установок к сотрудничеству субъектов для максимизации общественного интереса.

Тем самым можно представить следующие элементы различных типов институциональных структур и показать направления ее трансформации в результате НГМ.

Реформы в духе НГМ реализовывались с разными результатами в практически всех развитых странах, хотя импорт данного инструментария на российскую почву можно оценить преимущественно как неудачный. Это проявляется как в реализации бюрократического варианта реформы, так и в низкой ее эффективности с позиций социально значимых конечных результатов.

## Основные элементы трансформации институциональной структуры производства государственных услуг

Составляющая трансформации	Реализация в рамках вебериянской системы (Public Administration)	Реализация в рамках НГМ
Внутриорганизационный механизм мотивации чиновников	Мотивация служения обществу (бюрократический этос), доверие, социальный статус и социальные гарантии в условиях конвейерного принципа продвижения	Квази-рыночный механизм (бенчмаркинг, конкуренция); вознаграждение и продвижение за выполнение показателей достижения результатов
Принцип финансирования	Сметное финансирование (затраты)	Программно-целевое (результаты)
Объект контроля	Процессы и затраты	Результаты
Характер оценки	Ex post (проверка правильности исполнения инструкций)	Es ante, ex post (оценка проектов на стадии финансирования и результатов)
Критерии результативности	Достижение результатов в рамках отведенного бюджета	Достижение запланированных показателей результативности
Принцип оценки результатов	Юридический: Законность действий и правильность исполнения инструкций	Экономический: Эффективность (соотношение затрат и результатов) и результативность (достижение результатов при оптимальных затратах)
Критерии эффективности и результативности деятельности государственных структур	Целевое использование бюджетных средств; Полнота исполнения сметы; Экономия бюджетных расходов	Макроуровень: улучшение международных индексов, Мезо: выполнение показателей региональных программ; Микро/нано- достижение показателей деятельности учреждений/чиновника
Субъект контроля	Вышестоящее начальство (для бюрократов нижнего и среднего уровня, политики (для топ-бюрократов), избиратели (для политиков)	Потребители, Топ-бюрократы, политики
Механизм контроля и оценки (противодействия оппортунизму)	Бюрократический (внутренние аттестации, подотчетность вышестоящим государственным органам)	Общественно-политический (подотчетность и прозрачность результатов для субъектов производства государственных услуг)
Условия роста общественной эффективности	Отсутствие оппортунизма, улучшение процессов за счет внедрения менеджерских практик	Стимулирующие контракты агентов, преодоление асимметрии информации, эффективный инфорсмент

Причиной провалов в различных направлениях реформирования системы предоставления государственных услуг связаны с институциональными особенностями взаимодействия субъектов производства государственных услуг в России. К таким особенностям, ведущим к неэффективным с позиции общества результатам реформирования, мы относим:

– осуществление реформ «сверху», в интересах бюрократии. В результате, в отличие от западных стран, где реформы шли «снизу» и сопровождалась ростом прозрачности и подотчетности действий власти, объективные, а не манипулируемые показатели, характеризующие ситуацию в государственном управлении в целом и сфере производства государственных услуг в частности, только ухудшились.

– слабость базовых институтов инфорсmenta в сфере производства публичных услуг. Такими институтами являются судебный механизм, политическая конкуренция и внесудебный механизм контроля со стороны негосударственных (независимых) институтов гражданского общества, представляющих интересы потребителей публичных услуг. Последние позволяют усилить позиции потребителей в квази-рыночных торгах между государственными учреждениями, производящими публичные услуги, с точки зрения переговорной силы в вопросе торга о качестве и издержках (как трансформационных, так и трансакционных) производства общественных благ. Более сильная позиция предпринимательского сообщества, его давление на власть способствовала формальному изменению условий социального контракта (в плане законодательных усилий по деbüroкратизации в особенности малого и среднего бизнеса). Это привело не только к упрощению ряда формальных процедур, декларативному сокращению количества проверок субъектов малого и среднего предпринимательства, но и к росту расходов государства на поддержку МСБ на федеральном и региональном уровнях. Слабость же негосударственных институтов защиты прав потребителей государственных услуг, непроработанность механизма внесудебного оспаривания действий и бездействия чиновников приводят к отсутствию реальных сдвигов в качестве обслуживания населения бизнеса при производстве публичных услуг.

В этих обстоятельствах единственным механизмом инкрементных улучшений является процесс социального обучения субъектов производства государственных услуг в результате диалога

между ними. Существующие практики неформального взаимодействия и отдельные случаи контроля и подотчетности со стороны общества (к примеру, в области государственных закупок), свидетельствуют об изменении ситуации в лучшую сторону. Однако для качественного изменения ситуации необходимо чтобы данные практики носили массовый характер, во всяком случае, получили распространение в академической, образовательной и в общественно-политической среде. Решение данной научной и общественной задачи, институционализация подхода о значимости исследования вопросов эффективности с позиций общественного интереса является одним из приоритетов автора данного исследования.

*Список использованных источников*

1. *Капогузов Е. А.* Институциональная структура производства государственных услуг: от веберовской бюрократии – к современным реформам государственного управления : монография. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2012. 408 с.
2. *Крюков В.* Анализ развития системы недропользования в России (о необходимости ужесточения институциональных условий) // Вопросы экономики. 2006. № 1. С. 86–101.
3. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
4. Публичные услуги и функции государственного управления» / под ред. А. Е. Шаститко. М. : ТЕИС, 2002.
5. *Тамбовцев В. Л., Капогузов Е. А.* Реформы государственного управления: вопросы теории и практическая реализация. М. : ТЕИС, 2010.
6. *Уильямсон О.* Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. 1993. № 5.
7. *Gruening G.* Origin and theoretical basis of New Public Management // International Public Management Journal. 2001. № 4. P. 1–25.
8. *Jahn W.* Lernen vom privaten Sektor – Bedrohung oder Chance? Oder: Wer hat Angst vor Public Management? In: Edeling u.a. (Hrsg.) Öffentliches und privates Management. Fundamentaly Alike in Unimportant Respects? Schriftreihe Interdisziplinäre Organisations- und Verwaltungsforschung, Bd. 1, 1998. S. 11–51.
9. *Kooiman Jan* (Ed.) Modern Governance – New Government-Society Interactions, London, SAGE, 1993.
10. *Pollitt C., Bouckaert G.* Public Management Reform. A Comparative analysis, 2-th Edition, Oxford 2004.
11. *Vogel R.* Zur Institutionalisierung von New Public Management. Disziplinardynamik der Verwaltungswissenschaft unter dem Einfluss ökonomischer Theorie. Deutsche Universitäts-Verlag, 2006.

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА»**

**Н.В. Мухаровский**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В системе преподавания дисциплин в вузах «Экономика общественного сектора» появилась относительно не так давно. Учебно-методическое обеспечение курса представлено такими известными специалистами в этой области, как Актинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э., Ахинов Г.А., Егоров Е.В., Пономаренко С.В., Исаев В.А., Бабич А.М., Жильцов Е.Н., Якобсон Л.И. и др.

Структура курса отработана и, в основном, устоявшаяся. Однако не все дидактические единицы этой дисциплины отражены в стандарте. Кроме того, имеются различия в подходах изложения их содержания в процессе преподавания курса. В связи с этим есть необходимость обратить внимание на некоторые аспекты трактовки тех или других дидактических единиц.

Прежде всего, нуждается в едином подходе трактовка понятия «экономика общественного сектора». Ряд экономистов отождествляют общественный и государственный сектора экономики. Так, Макконнел К. и Стенли Брю под общественным сектором понимают функции государственного сектора [1, 48]. Эдвин Долан, общественный сектор представляет, как совокупность государственных институтов [2, 19]. Другие ученые отмечают, что, хотя в таком подходе, отождествляющим понятия государственный и общественный сектора экономики, нет противоречий и в известной степени такая трактовка приемлема, но принципиально (с точки зрения экономической теории), понятие общественный сектор шире, чем государственный, поскольку в него помимо государственных предприятий, организаций и учреждений входит третий – некоммерческий сектор экономики [3, 28]. Уточнение подхода к понятию «общественный сектор экономики» определяет структуру курса и систему его дидактических единиц.

Следующий методологический аспект – обоснование необходимости функционирования общественного сектора. Здесь, как правило, такая необходимость (причем как государственного, так и общественного секторов) объясняется «изъянами» рынка. Такой подход обедняет содержание, функции и роль общественного сектора, у которого, кроме компенсации провалов рынка, существуют и целый ряд других не менее важных функций. Так, Л. Абалкин, имея в виду государственный (общественный) сектор, писал, что «есть некие обстоятельства и факторы, которые определяют роль государства не просто как компенсатора несовершенства рынка, а имеющего функции, относящиеся к его исключительной прерогативе... – соблюдение баланса общественных интересов, социальной стабильности и защиту национальных интересов при проведении как внутренней, так и внешней политики» [4, 89].

К этому можно добавить: решение проблемы экологической безопасности, обеспечение равных возможностей реализации прав личности – образование, охрана здоровья, занятость и социальное обеспечение. Только государство осуществляет производство и поставку населению чистых общественных благ.

В процессе преподавания курса «экономика общественного сектора» при любом из подходов к этой категории следует разграничивать роль государства как такового и роль общественного сектора. Роль государства следует относить в истоки формирования экономической науки, тогда как о роли общественного сектора можно говорить, когда государство становится полноценным субъектом рыночной экономики. В этой связи нельзя отождествлять экономическую политику государства и функциональное значение общественного сектора (хотя они находятся в органическом единстве). Экономическая политика осуществляется, как система мер (через определенный набор инструментов) воздействия на те или иные экономические процессы для достижения определенных результатов. Она основана, прежде всего, на использовании перераспределительных процессов. Экономика общественного сектора – научная дисциплина, имеющая свой объект и предмет, которые реализуются через отношения производства, распределения, обмена и потребления.

Экономическая политика может выражаться в эффективности или неэффективности отдельных мер, ряда мер или их системы воздействия на отдельные экономические процессы или направле-

ния. Экономика общественного сектора – это система, выражающая экономические отношения, формирующиеся в процессе взаимодействия государственного, частного и некоммерческого секторов экономики и характеризующая функционирование экономической системы в целом. В известной степени функции общественного сектора бывают «зашорены» активной государственной политикой. При этом у большинства населения представления о роли экономической политики весьма абстрактны и ассоциируются с необходимостью государства выполнять только благотворительные (гарантированные) функции. Это порождает иждивенческие настроения, безынициативность и общественную индифферентность, что отрицательно сказывается на производительности общественного труда.

Кроме того, это ведет к безмолвному делегированию многих социально-экономических проблем государству, которое реализует их по своему усмотрению. В процессе изучения курса экономики общественного сектора такие представления о государстве и их результаты исключены.

Одним из методологических аспектов в курсе экономики общественного сектора является характеристика бюрократии. Известно, что общественный сектор реализует свои функции посредством аппарата государственных служащих, штата чиновников, которых называют бюрократией. Бытует мнение, что штат чиновников и государственных служащих выражают и реализуют, прежде всего, интересы всех граждан страны. Однако, как считает лауреат Нобелевской премии Дж. Бьюкенен, это не совсем так. Он отмечает, что люди, действующие в политической сфере, преследуют свои личные интересы, что нет непреодолимой грани между бизнесом и политикой, что не существует мифа о государстве, у которого нет иных забот, кроме заботы об интересах общества.

«Политика – есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей... Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных» [5, 108].

Анализ социально-экономической природы бюрократии и форм реализации её интересов позволяет сформировать у будущих специалистов реалистичную картину политических процессов и выработать мотив творческого, инициативного поведения.

В процессе изучения курса экономики общественного сектора существует, на наш взгляд, необходимость уточнения подхода к

классификации системы внешних эффектов, а так же разработки методов оценки и форм компенсации, как при положительных, так и при отрицательных внешних эффектах. С прагматической точки зрения необходимо дополнить традиционную систему классификации внешних эффектов по критериям масштабности и степени получения выгод или понесенных потерь. Одно дело – размер ущерба, если, скажем, уменьшают количество фонарей, освещающих улицу, другое – если загрязняется озеро Байкал; пожар на дачном участке или лесные пожары на массивах площадью в тысячи километров; выгода, полученная одним «безбилетник» и выгода, полученная в результате присвоения энергетических или сырьевых ресурсов, как это имело место в ходе приватизации; ущерб от утечки газа на отдельном участке или социально-экономический ущерб в результате аварии на атомной электростанции и т.д. Система четкого учета положительных и отрицательных внешних эффектов еще далека от совершенства. В системной разработке нуждается методика определения размеров выгоды и ущерба, как в каждом конкретном случае, так и в масштабах страны в целом. Если точно учесть потери общества в результате отрицательных внешних эффектов, скажем, только от пожаров, загрязнений окружающей среды и фальсификации товаров, то потери общества будут поистине колоссальны. Общественные издержки при этом несет бюджет, а в конечном счёте – налогоплательщики.

Публикация этой проблемы – задача экономики общественного сектора, как с точки зрения учебной дисциплины, так и с точки зрения научного исследования.

Важным аспектом в изучении экономики общественного сектора является характеристика его роли в переходной экономике. Обычно эта роль раскрывается через призму общеэкономических черт экономики переходного периода. Однако, учитывая переход России к рыночной экономике этого недостаточно. Необходимо дополнить эту роль, учитывая опыт рыночных преобразований в России и других пост-социалистических странах.

В общем, роль общественного сектора в переходной экономике России более значима, чем, скажем, в странах с рыночной экономикой. Во-первых, если в странах с рыночной экономикой основные экономические процессы регулируются рыночным механизмом, а государство осуществляет только контурное регулирование, то в России такого механизма не было и основные экономиче-



ские функции выполняло государство. Во-вторых, рыночные преобразования у нас осуществлялись сверху, т. е. как сознательный процесс, и государство было обязано стимулировать создание новых форм хозяйствования, ограничивать негативные процессы, контролировать ход реформ. В-третьих, переход к рынку осуществлялся в России в условиях становления многопартийности, но ни одна партия, организация, не способна была выполнять общенациональные функции. Программы характеризовались дифференциацией взглядов и положений, их неустойчивостью и противоречивостью. В-четвертых, в условиях переходной экономики экономическая направленность общественного сектора – это, с одной стороны, создание условий для эффективного функционирования рыночной экономики, а с другой – разработка системы инструментов по дополнению, корректировке функционирования рыночного механизма.

И здесь возникали сложности. Скажем, если в странах с рыночной экономикой законодательская функция общественного сектора (государства) осуществляется путем контроля за применением законодательства и внесения в него частичных изменений и дополнений, то в условиях переходной экономики России необходимо было заново создавать законодательную базу реформ. Проблема здесь заключается в том, что возникло объективное противоречие между требованием стабильности законодательства и необходимостью его постоянного совершенствования в виду динамичности экономических процессов. Отсюда и низкий уровень исполнения законов и нормативных актов. Другая проблема заключалась в том, что в условиях дифференциации доходов необходимо осуществлять политику перераспределения доходов населения, создавать новую систему социальных гарантий.

Использование прогрессивного налогообложения приводит к снижению деловой активности, уменьшению предложения капитала, инвестиций. Поэтому общественному сектору необходимо было разрабатывать систему мер, которые, с одной стороны, сокращали разрывы в доходах населения, а с другой – не подавляли бы деловую активность.

В целом экономика общественного сектора должна обосновать систему мер, позволяющую сформировать хозяйственный механизм, в котором бы органически сочетались гибкость рыночного механизма и стабильность государственного регулирования.

Таким образом, преодоление различий в подходах к трактовке дидактических единиц экономики общественного сектора позволило бы оптимизировать его структуру, повысить уровень изучения курса и сформировать целостное представление о роли и функциях общественного сектора в обществе.

*Список использованных источников*

1. Макконел К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. М. : Республика, 1992. Т. 1. С. 48.
2. Долан Э. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Л. : 1991. С. 19.
3. Жильцов Е. Н., Ахинов Г. А. Экономика общественного сектора. М. : ИНФРА-М, 2008. С. 28.
4. Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 8–9.
5. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 108.

УДК.338.27

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ  
ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ  
НА СРЕДНЕСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ**

**О.М. Рой, А.Ю. Баулина**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Роль общественного сектора в развитии современных государств неуклонно возрастает даже при условии сокращения числа предприятий с государственным участием. Кроме того, в современном мире стало достаточно сложно измерять степень государственного участия и на её основе определять ёмкость общественного сектора. В первую очередь это вызвано тем, что рассматриваемое нами понятие общественного сектора не укладывается в рамки имеющихся представлений о формах собственности, которые можно разделить на следующие виды: государственная, муниципальная, частная, смешанная без иностранного участия, смешанная с

иностранным участием, а также собственность общественных организаций. Соразмерно им можно выделить и соответствующие группы хозяйствующих субъектов. Между тем ни одна из перечисленных форм собственности не охватывает в полной мере понятие общественного сектора и входящих в него элементов. Так, например, предприятия с государственной формой собственности являются лишь незначительной частью госсектора, так как сюда не попадают хозяйственные общества, в которых государство имеет доминирующее влияние. Хозяйственные общества с участием государства, в том числе с контрольным пакетом, распределены по нескольким формам собственности: смешанной без иностранного участия, смешанной с иностранным участием и общественных организаций. Таким образом, понятия «государственная собственность» и «государственный сектор» при статистической идентификации существенно различаются.

Правовые основания для формирования статистических сведений о состоянии *государственного сектора* были установлены постановлением Правительства Российской Федерации от 4 января 1999 года № 1 «О прогнозе развития государственного сектора Российской Федерации» и приказом Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 30 сентября 2003 года № 306 «Об утверждении системы показателей государственного сектора экономики». В соответствии с постановлением при формировании отчетных и прогнозных показателей государственного сектора в его состав входят следующие хозяйствующие субъекты: государственные унитарные предприятия; государственные учреждения; хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50 % акций (долей) находится в государственной собственности и хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50 % акций (долей) находится в собственности хозяйственных обществ, относящихся к государственному сектору экономики. Согласно постановлению статистическое наблюдение организуется для целей разработки прогноза развития государственного сектора экономики, который в соответствии с Федеральным законом от 20 июля 1995 года № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально – экономического развития Российской Федерации» до апреля 2007 года являлся составной частью прогнозов социально – экономического развития Российской Федерации на краткосрочную перспективу. С принятием Бюджетного кодекса

Российской Федерации прогноз развития государственного сектора был заменен на план развития государственного сектора экономики, который, правда, потерял актуальность в связи с изменениями в Бюджетный Кодекс в 2007 году.

Анализируя взгляды научных школ относительно сущности общественного сектора, следует признать, что сектор включает в себя два базовых структурных элемента: государственный сектор и сектор некоммерческих организаций. В составе государственного сектора выделяют сферу государственного предпринимательства, основанную на функционировании государственных (муниципальных) предприятий и учреждений, и сферу государственных финансов, центрами которой являются государственный бюджет, Центральный банк РФ, а также бюджеты муниципальных образований [1, с. 27]. Кроме того, ранее действовал перечень конкретных показателей, характеризующих развитие государственного сектора экономики, отраженный в приложении к приказу Министерства экономики России № 141 от 31 марта 1999 года. Данный перечень строился по функционально-отраслевому принципу, то есть в его состав входили статистические блоки как важнейших отраслей (промышленность, сельское хозяйство и пр.), так и ключевых функциональных сфер экономики (труд, основные фонды, финансы и пр.) [2].

В качестве элемента общественного сектора экономики *некоммерческая организация*, согласно статье 50 Гражданского Кодекса Российской Федерации, не имеет основной целью деятельности извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между своими членами или учредителями. При этом некоммерческая организация обладает рядом особенностей. Во-первых, полученные доходы данных организаций не приобретают форму прибыли и не распределяются в виде дивидендов между ее учредителями или работниками. В связи с этим в ряде случаев некоммерческие организации называют неприбыльными. Во-вторых, некоммерческие организации ориентированы на максимизацию достижения целей, определенных уставом учреждения. В качестве цели часто выступает удовлетворение социально-благотворительных, культурно-образовательных и иных общественно полезных потребностей. Примерами некоммерческих организаций могут быть учебные заведения, учреждения здравоохранения, научно-исследовательские центры, музеи, религиозные организации, благотвори-

тельные фонды и т. п. В-третьих, бюджет некоммерческих организаций формируется за счет: правительственных субсидий и налоговых льгот; членских взносов; благотворительных вкладов и имущественных взносов; поступлений для достижения организационных целей.

Главой 2 Федерального закона от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» определено, что некоммерческая организация может быть создана в разных организационно-правовых формах, среди которых выделяются общественные или религиозные организации, некоммерческие партнерства, учреждения, автономные некоммерческие организации, социальные, благотворительные и иные фонды, ассоциации и союзы, а также другие формы, предусмотренные законом.

В зависимости от преобладания того или иного источника формирования бюджета выделяют следующие *типы некоммерческих организаций*:

- учреждения, осуществляющие свою деятельность в основном за счет государственного финансирования (это совокупность автономных и бюджетных учреждений);

- организации некоммерческого типа, основу бюджета которых составляют членские взносы;

- благотворительные организации и фонды, для которых центральным источником финансирования выступают благотворительные вклады и пожертвования [1, с. 55-59].

Организации, основанные на различных формах негосударственной собственности, образуют *частные некоммерческие организации*.

Статьей 120 Гражданского кодекса Российской Федерации (в редакции Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений») определено, что *учреждением* признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. Учреждение создается гражданином или юридическим лицом (частное учреждение) либо соответственно Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием (государственное или муниципальное учреждение).

С 2010 года Федеральный закон № 83-ФЗ предоставил зелёный свет на создание автономных, бюджетных или казенных учреждений, которые, за исключением казённых, становятся универсальными элементами общественного сектора и формально попадают как в государственный сектор, так и в сектор некоммерческих организаций.

Сегодня на негосударственные некоммерческие организации зачастую возлагаются функции, которые ранее было принято относить к компетенции государства. В то же самое время функционирование таких организаций направлено не на замену благ, создаваемых частным бизнесом или государством. Их деятельность, наоборот, расширяет структуру общественных отношений и создает возможности для альтернативного предоставления продуктов потребителям. Это приводит к усилению конкуренции между различными секторами экономики, что положительно сказывается на социально-экономическом развитии общества.

Гражданский Кодекс Российской Федерации допускает создание некоммерческих организаций в формах потребительского кооператива (статья 116), общественной и религиозной организации (объединения) (статья 117), фонда (статья 118), учреждения (статья 120). Объединения юридических лиц могут создаваться в форме ассоциаций и союзов (статья 121). Таким образом, перечень некоммерческих юридических лиц в Гражданском Кодексе Российской Федерации является открытым и может быть дополнен иными законами [14]. Это обстоятельство сделало возможным учреждение новых форм некоммерческих организаций, перечень которых открыли некоммерческие партнёрства, государственные корпорации и компании. *Государственной корпорацией* признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная РФ на основе имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Под *государственной компанией* понимается некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная РФ на основе имущественных взносов для оказания государственных услуг и иных функций с использованием государственного имущества на основе доверительного управления *Некоммерческим партнерством* признается основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности.

С целью создания правовых условий для формирования современной системы мониторинга эффективности использования государственной собственности средствами статистического наблюдения, результаты которой могут использоваться для принятия решений без дополнительной обработки, Министерством экономического развития Российской Федерации в мае 2011 года подготовлен проект постановления Правительства Российской Федерации «О некоторых мерах по совершенствованию статистического наблюдения в сфере управления государственным имуществом», которым признается утратившим силу постановление Правительства Российской Федерации № 1 и устанавливается новый перечень организационно-правовых форм, являющихся субъектами государственной собственности:

- государственные унитарные предприятия, в том числе казенные;
- государственные учреждения, в том числе: автономные, бюджетные и казенные;
- хозяйственные общества, в уставном капитале которых есть акции (доли) находящиеся в государственной собственности;
- акционерные общества, в отношении которых Российская Федерация обладает специальным правом на участие в управлении («золотая акция»).

Для определения тенденций в развитии общественного сектора имеет смысл проследить динамику по следующим трём показателям:

- $K1$  – доля сектора в общей численности занятых в стране;
- $K2$  – доля сектора в общей численности предприятий в стране;
- $K3$  – доля инвестиций в основные фонды (капиталовложений) сектора в общем объеме инвестиций в стране.

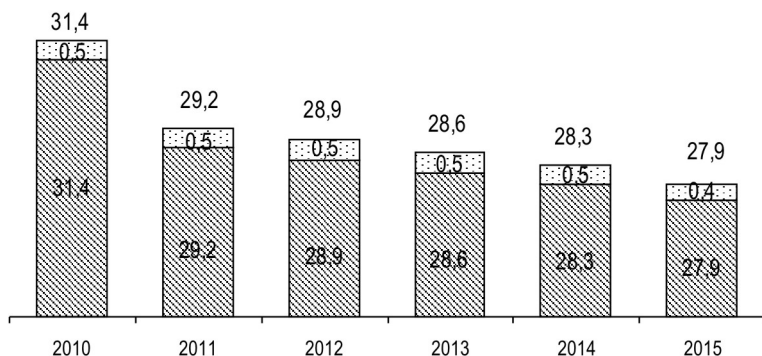
С учетом доступности статистических данных с целью определения тенденций развития общественного сектора можно использовать формулу:

$$K = \left( \frac{K1 + K2 + K3}{3} \right) \times 100\%.$$

В соответствии с данной формулой при оценке масштаба общественного сектора учитывается два классических макрофактора (труд и капитал), а также спрос граждан и бизнеса на услуги (то-

вары) организаций, деятельность которых направлена на повышение качества жизни всего общества.

Прогноз развития общественного сектора может быть составлен посредством экстраполяции на будущий период выявленных в прошлом тенденций. Закладывая данные статистики по основным категориям предприятий и учреждений общественного сектора за последние годы, и применяя экстраполяционные функции, можно предположить, что доля общественного сектора в общей численности занятых в экономике имеет явную тенденцию к снижению. Сокращение числа занятых на предприятиях государственной и муниципальной форм собственности при увеличении знаменательной величины общей занятости в экономике приведет к сокращению доли государственного сектора по данному показателю до 27,5 % к 2015 году. Доля занятых на предприятиях, находящихся в собственности общественных и религиозных организаций (объединений), по данному показателю сохранится на уровне 0,5 %, за исключением 2015 года, когда она снизится до 0,4 %. Итоговое значение общественного сектора по показателю занятых к концу исследуемого периода составит 27,9 % (рис. 1).

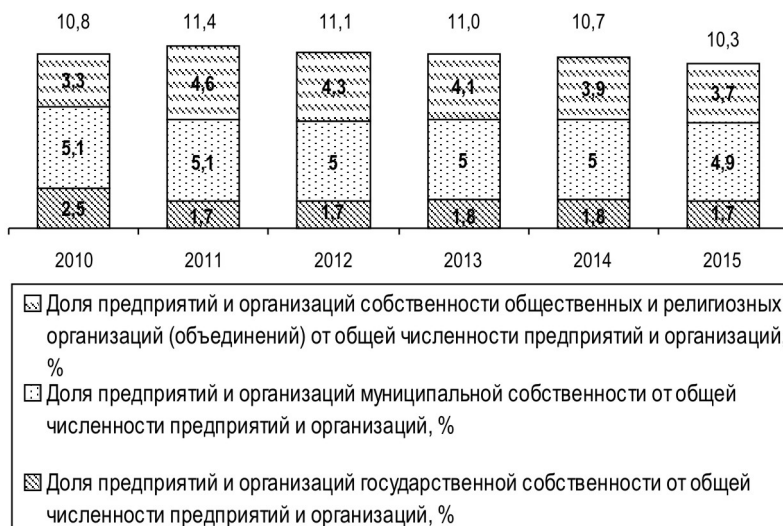


- Доля занятых на предприятиях, находящихся в собственности общественных и религиозных организаций (объединений), от общей численности занятых в экономике, %
- Доля занятых на предприятиях государственной и муниципальной форм собственности от общей численности занятых в экономике, %

**Рис. 1.** Доля общественного сектора в общей численности занятых в экономике

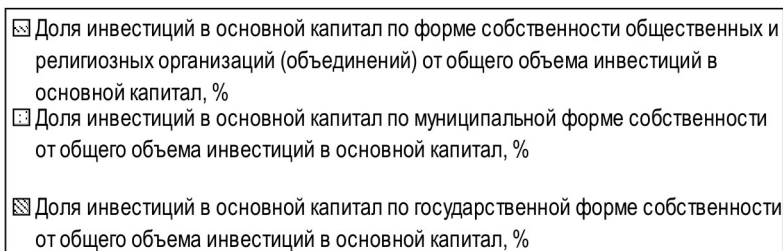
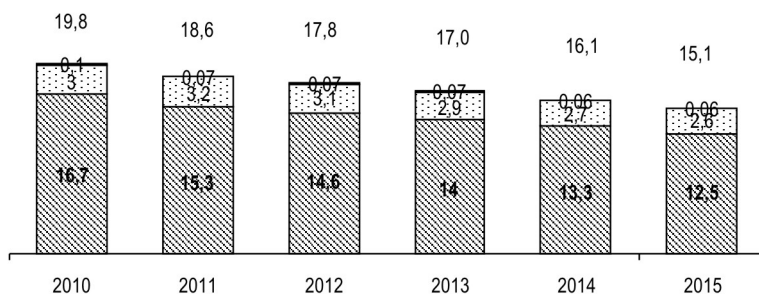


Несмотря на продолжающийся рост числа отечественных предприятий и организаций, полученный по результатам прогноза, доля предприятий государственной формы собственности стабилизируется и весь период будет держаться на уровне 1,7–1,8 %. Эта тенденция поддерживается и государством, будучи заявленной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Прогнозном плане (программе) приватизации федерального имущества на 2011–2013 годы и докладе «Новая модель роста – новая социальная политика». Муниципальные предприятия примерно сохраняют свой вес в общем количестве отечественных организаций и составят 4,9–5,1 %. Предприятия, находящиеся в собственности общественных и религиозных организаций (объединений), после резкого увеличения в 2011 году, напротив, начнут сокращаться и к 2015 году достигнут уровня 2000 года (225,7 тысяч единиц). В процентном выражении их доля составит 3,7 % общего объема предприятий, что, однако, не в полной мере отражает запланированный рост гражданской активности и развитие общественных институтов. В целом, общественный сектор с точки зрения численности предприятий сократится, несмотря на небольшой рост в начале прогнозного периода, и в 2015 году составит 10,3 % (рис. 2).



**Рис. 2.** Доля общественного сектора в общей численности предприятий в стране

Существенный рост объема инвестиций к 2015 году (в абсолютном выражении в два раза или на 9475 миллиардов рублей), предусмотренный в сценарных условиях для формирования вариантов прогноза социально-экономического развития в 2013–2015 годах, может привести к дальнейшему сокращению относительного размера составляющих общественный сектор структурных элементов. Согласно прогнозным данным, доля общественного сектора в общем объеме инвестиций в основной капитал снизится с 19,8 % в 2010 году до 15,1 % в 2015 году. Динамика данного показателя в разрезе входящих в него элементов предоставлена на рис. 3.



**Рис. 3.** Доля общественного сектора в общем объеме инвестиций в стране

Таким образом, обобщая тенденции всех образующих структуру общественного сектора элементов, динамика его изменений может вызвать существенное сокращение числа предоставляемых государством услуг. Постепенное снижение доли общественного сектора в экономике страны может привести к снижению качества жизни граждан и экономической рецессии. Как показано на рис. 4, в относительном выражении объем общественного сектора сократится

с 20,7 % в 2010 году до 17,8 % в 2015 году, что повлечёт за собой существенное сокращение всех государственных обязательств.

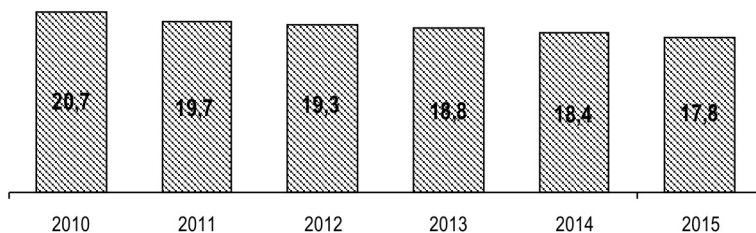


Рис. 4. Доля общественного сектора в экономике России

Безусловно, экстраполяционный метод прогнозирования не позволяет учесть влияния значительного числа факторов, обуславливающих реальную динамику ключевых сфер общественной жизни страны. Однако он позволяет очертить наиболее явные тенденции в развитии государства, а также в изменении объёмов предоставляемой им социальной помощи.

Таким образом, анализ прогнозных тенденций в развитии общественного сектора России позволяет сформулировать несколько возможных сценариев развития сложившейся ситуации:

- сокращение доли общественного сектора в экономике страны повлечёт за собой сокращение государственных обязательств и, как следствие этого, снижение качества жизни значительного числа граждан, занятых в бюджетной сфере или получающих бюджетную поддержку;

- сокращение государственных обязательств должно быть компенсировано частным сектором, к которому может перейти часть этих обязательств. Однако, вряд ли при действующей в России корпоративной и налоговой политике такой сценарий может быть признан реальным;

- сокращение государственного сектора может повлечь за собой существенное сокращение инвестиций в экономику знаний, науку и инновационную деятельность, которые традиционно финансировались государством;

- сокращение доли занятых на предприятиях общественного сектора должно заставить государство выработать новые меры по поддержке и перепрофилированию высвобождаемых работников,

по регулированию региональных рынков труда и созданию дополнительных рабочих мест.

*Список использованных источников*

1. Ахинов Г. А. Экономика общественного сектора. М. : Инфра, 2008. 345 с.
2. Балацкий Е. В., Коньшев В. А. Российская модель государственного сектора экономики. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/181135>.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года «Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика». URL: <http://2020strategy.ru/documents/32710234.html>.
5. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
6. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации. Федеральный закон от 20.07.1995 № 115-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
7. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Постановление Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
8. О некоммерческих организациях. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
9. О прогнозе развития государственного сектора экономики Российской Федерации. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.01.1999 № 1 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
10. Об утверждении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2011–2013 годы. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27.11.2010 № 2102-р // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
11. Об утверждении системы показателей государственного сектора экономики. Приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 30.09.2003 № 306 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

12. Проект постановления Правительства Российской Федерации «О некоторых мерах по совершенствованию статистического наблюдения в сфере управления государственным имуществом». URL: [http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depreal/doc20120505\\_02](http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depreal/doc20120505_02)
13. Сценарные условия для формирования вариантов прогноза социально-экономического развития в 2013–2015 годах. URL: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20120511\\_003](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20120511_003).
14. Терновая О. «Третий» сектор в России: тенденции развития // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». ЭЖ-Юрист. 2010. № 38.

УДК 316.334

## **ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ**

**А.А. Симонов**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Коррупция является одной из наиболее острых проблем в современной России, определяя развитие экономики и становясь существенным условием политических процессов. Значительные масштабы на всех уровнях социальной структуры – от руководителей государства и федеральных чиновников, до рядовых граждан, дают основания говорить о системном характере коррупции. Академик РАН Д. Львов и Ю. Овсиенко еще в 1999 году оценили коррупцию в России как «тотальную» [1, с. 99–114]. По мнению ряда экспертов, сегодня речь идет о формировании «теневого порядка, существующего параллельно официальному» [2], другими словами, можно говорить о том, что коррупция нашла себе место в среде экономических, политических, образовательных, культурных и иных институтов государства и активно воспроизводится в повседневной жизни.

Суть коррупции состоит в использовании лицом, облеченным властью, своих полномочий для получения личной выгоды и в ущерб общественным интересам. Коррупционные взаимодействия имеют двусторонний характер, следовательно, помимо роли чиновника в этом процессе пристальное внимание исследователей должно быть сконцентрировано и на субъекте, заинтересованном в по-

добном взаимодействии. Коррупцированность власти всегда влечет за собой масштабные трансформации в общественном сознании. Вседозволенность чиновников и безнаказанность злоупотреблений государственных и муниципальных служащих, сотрудников правоохранительных органов приводит к формированию стереотипа о приемлемости, неизбежности и в конечном итоге «нормальности» взятки в качестве способа решения проблем. Активно существуя на уровне массового поведения, коррупция воспринимается многими как обязательный атрибут действительности, а зачастую и подменяет социальную норму. В этой связи рядом исследователей ставится вопрос о признании коррупции особым социальным институтом, в рамках которого эффективно формируются и воспроизводятся социальные практики взаимодействия власти и общества.

Устойчивой традиции рассмотрения коррупции и ее форм в качестве социального института в нашей стране практически не сформировалось, поскольку в научной среде закрепилось понимание социальных институтов как неких общественно полезных систем отношений и организаций (почти всегда формальных), выполняющих, помимо прочего, функцию стабилизации общества, его подсистем и недопущения различного рода аномалий.

Под *социальным институтом* в общем смысле следует понимать социальное явление, характеризующееся наличием регулярных и продолжительных социальных взаимодействий, направленных на удовлетворение особой потребности, формирование социальных норм (законов, традиций, поведенческих шаблонов), установление системы статусов и ролей. Социальные институты, образующиеся для удовлетворения базовых социальных потребностей, характеризуются также образованием организационных структур, упорядочивающих деятельность индивидов. Появлению новых социальных институтов не всегда сопутствует формализация социальных практик, то есть формулирование писаных правил (законов, кодексов), образование организаций. Зачастую социальный институт укрепляется в качестве неформальных «правил игры» (норм и образцов поведения, обычаев, традиций, исторически устойчивых систем ценностей), имеющих, однако во многих случаях ничуть не меньшее значение, чем формальные структуры. В этом случае целесообразно различать формальные и неформальные социальные институты.

Анализ коррупции в этой системе координат еще не так давно представлялся не совсем уместным. Взятничество рассматривается многими как раз в качестве аномалии функционирования различных политических, экономических и иных институтов. Однако в последние годы в научном сообществе формируется представление о коррупции как особом неформальном социальном институте. В частности Я. Гишинский считает коррупцию социальным институтом, элементом системы управления, тесно взаимосвязанным с другими социальными институтами – политическими, экономическими, культурологическими [3].

Наиболее распространенным среди проявлений коррупции является взяточничество. Российское законодательство трактует данный феномен чрезвычайно лаконично как «дача взятки, получение взятки» [4]. По данным официальной статистики МВД РФ в 2009 г. за получение взятки было осуждено около 5,5 тыс. человек, что составляет около 95% от всей массы подобных правонарушений [5]. Поскольку такой класс явлений как взяточничество на сегодняшний день репрезентирует значительную часть зарегистрированных коррупционных проявлений, целесообразно рассматривать его в рамках теории социальных институтов. Взятничеству присущи все ключевые черты, по которым принято идентифицировать существование социального института. В целом для возникновения такого элемента как социальный институт необходимы следующие условия [6, с. 95]:

1) в обществе должна возникнуть и распространиться некая потребность, которая осознана многими членами общества;

2) особая культурная среда, т.е. должна сформироваться присущая только ему субкультура (особая система знаков, действий, правил поведения, которые отличают людей, принадлежащих этому институту).

3) необходимы ресурсы (материальные, трудовые, финансовые, организационные), которые бы поддерживали функционирование института;

4) а также необходимы операциональные средства удовлетворения этой потребности, т. е. сложившаяся система функций, действий, операций, частных целей, реализующих новую потребность.

Взяточничество, очевидно, удовлетворяет всем указанным институциональным элементам. Во-первых, коррупционные явления изначально сформировались как универсальные социальные

практики для удовлетворения потребностей любого рода. Взятничество как социальный институт реализует потребность акторов (индивидов или групп) в решении всевозможных проблем иным, чем предусмотрено законом, образом. На уровне повседневных взаимодействий институционализация взяточничества происходит вследствие существования устойчивой потребности со стороны граждан в быстром и эффективном решении проблем в обход бюрократических процедур. Со стороны должностных лиц существует потребность в получении дополнительной выгоды от занимаемого положения, а также укрепления своего политического и экономического влияния.

Вторым условием институционального развития какой-либо практики является формирование особой культурной среды. Зарождение коррупции как социального феномена часто связывают с формированием устойчивой социальной структуры социальных отношений в результате узурпации права управления людьми и общим имуществом, задолго до оформления государственности. Столетиями формировались традиции и механизмы взяточничества, приемлемые и недопустимые схемы поведения. Несмотря на латентный характер данного социального института в обществе, субъектами коррупционных взаимодействия воспроизводятся (приобретаются, осознаются и передаются) поведенческие нормы, закреплённые в языке (сленг), жестах и символических знаках. Крайне распространены в частности пословицы и поговорки, оправдывающие взяточничество: «Не подмажешь, не поедешь», «Сухая ложка рот дерет», «Ты – мне, я – тебе», «Руки для того, чтобы брать» и т. п. Восприятие коррупции в качестве культурного феномена формировалось в России на протяжении многих столетий. Распространённость коррупции дошла до нас в описаниях практик посулов, мздоимства, лихоимства и связанных с ним явлений «кумовства», «кормления» и т. д. Многими историками и деятелями культуры признавалась особая роль коррупции в системе государственного управления и особое отношение к ней граждан. К примеру, исследователь П. Берлин характеризует расцвет коррупции на протяжении всей истории России до начала XX века следующим образом: «Взяточничество неразрывно спелось и срослось со всем строем и укладом политической жизни» [7, с.48]. О ситуации в сфере коррупции в российской истории, пожалуй, наиболее остро высказался М.Е. Салтыков-Щедрин своим изречением: «При таких законах



жизнь в России без взяток была бы не возможна». Отсутствие системной борьбы с коррупцией приводит к массовому уходу экономической активности в тень, решению проблем не институциональными методами, а с использованием внеправовых практик – то есть формированию коррупционной культуры.

В-третьих, коррупцию и взяточничество следует без преувеличения называть одним из самых прибыльных «бизнес-проектов» для чиновников. В частности, по некоторым оценкам, оборот коррупционного рынка в России составляет около 300 миллиардов долларов США в год [8]. Коррупция возникает везде, где чиновник имеет полномочия в распределении материальных ресурсов одновременно с низким уровнем контроля и регламентации собственной деятельности, а также там, где постоянным является возникновение конфликта интересов между необходимым и желаемым поведением чиновника. Потенциал оборота финансовых ресурсов в сфере взаимодействия чиновников и граждан крайне высок вследствие возможностей контроля бюджетных средств, наличия рычагов воздействия на граждан и бизнес со стороны первых при правовой беззащитности вторых.

В-четвертых, для успешного формирования института необходим комплекс действий, операций, реализующих возникшую потребность. Взятничество является наиболее распространенным и доступным коррупционным механизмом, как для чиновников, так и для граждан.

Помимо перечисленных критериев об институциональном характере взяточничества свидетельствует сформировавшееся и осознанное разделение социальных ролей (взяткодатель, взяткополучатель) и образование новых ролей (в частности, профессиональных посредников). Институционализации коррупционных проявлений также способствует общее восприятие населением неформальных, теневых отношений в качестве реалий российского общества, неизбежного зла или даже «правил игры».

Миссия социальных институтов заключается в снижении неопределенности, разрозненности социальных действий, приведении их в определенные нормативно-организационные рамки и формировании системы ценностей для поддержания и передачи наиболее важных социальных практик. Однако неизбежен процесс формирования новых институтов и отмирания старых. Практика показывает, что «институционализация социальных отношений,

обеспечивающих удовлетворение общесоциальных потребностей, не происходит «по нотам» теории, а полна оригинальных частных, отклонений» [6, с. 95]. Зачастую система социальных институтов перестает удовлетворять потребности какой-либо группы. Результатами этого становятся различные девиации, нарушающие установленные в обществе нормы. В случае если подобные практики становятся массовыми и не могут быть подавлены институциональными санкционирующими механизмами, они могут сформировать новый институт. Примерами этого могут быть служебные романы, проституция, наркопотребление, взяточничество и другие. Упрощенно данная схема иллюстрирует появление неформальных социальных институтов. Некоторыми исследователями высказывается мнение о том, что коррупционные проявления не могут быть социальными институтами. Действительно, подобные выводы являются не обосновательными. Изучая различия формальных и неформальных институтов, исследователи отводят последним второстепенную роль, зачастую называя их неформальными практиками. Таким образом, возникает вопрос о том, в каком случае можно говорить о существовании института, а в каком лишь о практике?

Во всем многообразии определений феномена *неформальных практик* наиболее ёмким представляется следующее: «это деятельность акторов, направленная на преобразование сложившихся в обществе формальных институтов для создания необходимых условий своего существования и развития» [9, с. 18–19]. *Неформальный институт* в свою очередь формируется в результате накопления определенной массы неформальных практик и выступает как их типизированная модель, образец, поведенческий шаблон, представляющим эффективным способ удовлетворения потребности определенной группы людей. В ряде случаев взяточничество может рассматриваться как неформальный институт, а в некоторых ситуациях лишь выступать неформальной практикой. Отличия двух феноменов прослеживаются в результате анализа их свойств. Обычно выделяют пять оснований для различия [9, с. 18–19]. Показательным будет анализ характера взяточничества на примере ситуации в российской предпринимательской среде:

1. *Краткосрочность практик и долгосрочный характер институтов*. Практики нацелены на выполнение текущей задачи, после решения которой акторы не прибегают к данной практике. Примером неформальной практики можно считать случай дачи

взятки сотруднику военкомата за освобождение от воинской обязанности. Институциональные взаимодействия имеют долгосрочный характер, происходят регулярно и направлены на решение типичных, однородных задач. Взятничество в предпринимательской среде России может считаться неформальным институтом поскольку в этой сфере взаимоотношения предпринимателя и чиновника имеют долгосрочный характер. Зачастую коррупционная составляющая их взаимодействия является постоянным фактором ведения бизнеса, в результате чего бизнесмену приходится включать коррупционные издержки в структуру постоянных затрат.

2. *В отличие от неформальных институтов, неформальные практики не воспринимаются в качестве приемлемой альтернативы всеми акторами, а лишь теми, которые заинтересованы в решении конкретной задачи.* Взятка рассматривается в качестве способа взаимодействия с военкоматом далеко не всеми россиянами, даже ставящими в качестве цели избежать воинской обязанности. В случае взятничества в сфере предпринимательства, бизнесмены в ряде случаев поставлены в условия, когда взятка становится не просто осознанной альтернативой, эффективным средством развития бизнеса, но и зачастую единственным путем сохранения предприятия.

3. Коррупция в этой сфере часто характеризуется как системное явление, объективно существующее и воздействующее на всех акторов в бизнес-среде. *Системность проявления является отличительной чертой института от практики, имеющей случайный, эпизодический характер.*

4. *Для институтов характерна деперсонализация отношений.* В частности распространенность взятничества в сфере предпринимательства не связана с коррупционными притязаниями одного, двух или небольшой группы чиновников, а является свойством системы отношений власти, контролирующих органов и бизнесменов. Если коррупция проявляется как системный фактор, то можно говорить о существовании института. Напротив, если речь идет о взаимодействиях конкретных заинтересованных чиновников и граждан, мы сталкиваемся с неформальной практикой.

5. Социальные институты, в том числе неформальные, обеспечивают контроль действий акторов, выбирающих институционализированные (типизированные) практики. *Исполнение практик контролируют лишь заинтересованные в них стороны, в то время*

как в рамках институтов контроль имеет всеобщий характер. На примере взяточничества в сфере предпринимательства как латентного, нелегального, неформального института контроль проявляется не совсем традиционным образом – в виде ограничений, подталкивающих бизнесменов к коррупции: излишние законодательные ограничения, противоречивость правовых норм, деятельность контролирующих органов, непрозрачность конкурентных механизмов (закупок, антимонопольных мер и т.п.) и прочее.

Другим существенным отличием неформальных институтов от практик является их полное или частичное игнорирование формальных правил. Взяточничество проявляется как практика в случае, если акт коррупции вызван личным стремлением обойти формальные процедуры или получить преимущества в нарушение закона. При этом нарушение норм имеет эпизодический характер. Об институте взяточничества можно говорить в случае, если к коррупции побуждают конфигурации формальных правил, объективные противоречия, вызывающие долгосрочные и целенаправленные взаимодействия.

В результате анализа различий между неформальными практиками и институтами, целесообразно считать *институты* – типизированной, принятой моделью неформальных практик, воспринимаемой большинством акторов. Таким образом, ключевым признаком институционализации в той или иной сфере является осознание взяточничества в качестве «правил игры», допустимой практики, для реализации обеими сторонами социального взаимодействия устоявшихся в этой сфере потребностей. Отличием формальных социальных институтов от неформальных в данном контексте является закрепление «правил игры» в виде кодексов поведения, законов с одной стороны и принятие неписаных норм, обычаев, традиций, договоренностей с другой.

Коррупция является системным фактором существования российского общества, определяя параметры экономических и политических процессов. Неформальный характер российской экономики и взаимоотношений власти и общества является одним из ключевых препятствий эффективности государства и повышения уровня жизни граждан. Конфигурация правовых норм, создающая условия бюрократизации власти, появление чрезмерных барьеров между государством и обществом, отсутствие действенного контроля за работой чиновников и, как следствие, разрастание возмож-

ностей для злоупотребления должностным положением ради получения ренты – эти и другие аспекты являются питательной средой для разрастания сектора теневых отношений. Естественной тенденцией развития в подобных условиях становится трансформация коррупционных действий из эпизодических в долгосрочные, из исключительных в допустимые, из случайных в системные – то есть превращение массы коррупционных практик в систему коррупционных взаимодействий, то есть социальный институт.

*Список использованных источников*

1. *Львов Д. С., Овсиенко Ю. В.* Об основных направлениях социально-экономических преобразований // Экономическая наука современной России. 1999. № 3. С. 99–114.
2. *Клямкин И. М., Тимофеев Л. М.* Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М. : РГГУ, 2000. 595 с.
3. *Гилинский Я. И.* Коррупция: теория и российская реальность. URL.: [http://sartracc.ru/i.php?oper=read\\_file&filename=Pub/gilinsky\(30-06-05\).htm](http://sartracc.ru/i.php?oper=read_file&filename=Pub/gilinsky(30-06-05).htm).
4. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273–ФЗ «О противодействии коррупции» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
5. Коррупционная статистика 2008–2010 годов // Газета «Коммерсантъ». № 4 (4545). 14.01.2011.
6. *Волков Ю.Г., Мостовая И.В.* Социология : учебник для вузов / под ред. проф. В. И. Добренкова. М. : Гардарики, 1998. С. 95.
7. *Берлин П.* Русское взяточничество как социально-историческое явление // Современный мир. 1910. № 8. С. 48.
8. *Кабанов К. В.* Что принесли России 20 лет борьбы с коррупцией? URL.: <http://lenta.ru/conf/kkabanov>.
9. *Матвеев А. А.* Соотношение неформальных институтов и практик // Власть. 2011. № 8. С. 18–19.

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**И.В. Чепурнов**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Некоммерческие организации (НКО) отличаются от частных фирм отсутствием собственников и условием нераспределения прибыли. Данная особенность лишает НКО естественного критерия эффективности и значительно осложняет анализ эффективности НКО. Между тем, такой анализ важен как с практической точки зрения при оценке деятельности индивидуальных НКО, так и для того, чтобы судить о том, насколько сектор НКО в целом или его отдельные сегменты справляются со стоящими перед ними задачами. В оценках эффективности НКО нуждаются доноры, потребители благ и услуг НКО, менеджеры некоммерческих организаций, а так же государственные органы.

Актуальность обусловлена и той ролью, которую НКО играют в обществе.

По состоянию на 1 января 2012 года в Российской Федерации зарегистрировано 219 152 некоммерческих организаций, из которых:

- 108 736 (49,6 %) общественных объединений;
- 24 624 (11 %) религиозных организаций и 5 представительств иностранных религиозных организаций, открытых в Российской Федерации;
- 85 185 (38,9 %) – некоммерческих организаций иных организационно-правовых форм;
- 7 политических партий, 565 их региональных и 20 иных (местных, первичных) отделений [1].

Оценить вклад некоммерческих организаций в экономику России и степень влияния на происходящие социально-экономические процессы возможно из значения НКО для валового внутреннего продукта и сферы занятости. Для наглядного представления можно привести следующий данные. Если в 1995 г. доля НКО, обслужи-

вающих домашних хозяйства, в структуре ВВП составляла 1,8 %, то к 2005 г. этот показатель сократился до 1,5 %.

В последующие два года абсолютные величины, отражающие роль некоммерческого сектора в экономике, увеличились с 138 млрд руб. в 2005 г. до 159 млрд руб. в 2006 г. и до 175 млрд руб. в 2007 г., однако в долевом отношении вклад НКО в экономику страны остался на том же минимальном уровне в 0,5 %.

Вклад некоммерческих организаций в сферу занятости, по данным официальной статистики по состоянию на конец 2007 г., составил 0,6 % от общей численности занятых. При этом в последние несколько лет наблюдается тенденция к снижению доли занятых в некоммерческом секторе (с 0,8 % в 1999 г. и начале 2000-х гг. до 0,6 % в 2005–2007 гг.) [2].

Потребность в оценке деятельности НКО увеличивается ввиду возросшей конкуренции за ресурсы в некоммерческом секторе, а так же существующих в обществе сомнений относительно того, насколько эффективно НКО расходуют средства доноров, в том числе полученные из госбюджета.

Оценка эффективности некоммерческих организаций заметно сложнее аналогичной задачи для коммерческих фирм. Основной целью коммерческой деятельности является получение прибыли, которая в то же время представляет собой естественный рыночный критерий успешности частного предприятия. В случае НКО стандартные критерии прибыльности, рентабельности и капитализации по очевидным причинам не могут быть использованы. К тому же перед НКО нередко стоят нечетко сформулированные и плохо поддающиеся измерению цели, а производимые этими организациями нематериальные блага и услуги обычно не имеют рыночных цен. Наконец, различные группы стейкхолдеров одной и той же НКО могут по-разному воспринимать цели организации. Все это осложняет поиск достаточно простых, естественных и отвечающих природе некоммерческой деятельности принципов оценки эффективности НКО.

Трудности оценки результатов деятельности НКО объясняют распространенность «затратного» подхода к данной задаче, когда затраты ресурсов («освоенный бюджет» и т. п.) используются как индикатор достигнутых результатов. Разумеется, при этом неявно предполагается, что результаты растут вместе с затратами, причем в приемлемых пропорциях. Это, разумеется, не более чем гипотеза,

которая не должна превосходить оценку эффективности, а нуждается в подтверждении по результатам такой оценки. Последняя по-прежнему требует измерения затрат, но не как косвенной характеристики результатов, а для сопоставления с таковыми и вынесения тем самым обоснованных суждений об эффективности организации [3].

Прежде всего, необходимо выделить систему критериев определения эффективности НКО. Можно выделить четыре подхода к разработке таких критериев:

**Целевой подход.** Он основывается на утверждении, что все критерии эффективности организации прямо или косвенно связаны с целями. Однако конфликтующие, разноплановые, неопределенные и размытые цели, свойственные НКО, затрудняют построение иерархии целей, выделение главной, определяющей. Для коммерческой организации главные цели связаны с производством, и эффективность определяется как отношение издержек к прибыли или коэффициентами рентабельности.

**Процессный подход.** Для оценки эффективности с позиций этого подхода внимание уделяется социальным процессам в организации: мотивации, коммуникации, работе в команде, лояльности организационным целям, процессу принятия решений. Здесь в наибольшей степени проявляется связь эффективности с использованием человеческих ресурсов организации. Однако концентрация усилий руководства НКО на повышении эффективности за счет совершенствования внутриорганизационных процессов может привести к ситуации, когда все усилия направляются на создание комфортной обстановки на рабочем месте для персонала организации, снижения конфликтности любой ценой и замкнутости в рамках внутриорганизационных человеческих проблем.

**Ресурсный подход.** Этот подход связывает эффективность с рациональным потреблением ресурсов. В отличие от двух предшествующих, он направлен на учет изменений в общественном мнении во внешней среде, в том числе политических и социальных факторов, и поддерживаемых социальными группами ценностей. Ресурсы, потребляемые НКО, всегда ограничены и дефицитны. Поэтому оценка эффективности деятельности администрации часто связывается с умением находить новые источники поступления ресурсов, чаще всего финансовых. Однако доминирование ресурсных проблем в управлении, столь характерное для коммерческих организаций, в случае НКО может привести к ослаблению внимания к



текущей, оперативной деятельности и заявленным стратегическим целям.

**Подход с позиций стейкхолдеров.** Этот подход к оценке эффективности НКО пытается преодолеть ограниченность первых трех. В данном случае эффективность определяется, как способность удовлетворять потребности и ожидания максимального количества стейкхолдеров организации [4].

В связи с очевидной социальной направленностью деятельности НКО их эффективность следует рассматривать как в экономическом, так и социальном аспектах.

Некоммерческий сектор, образованный частными (негосударственными) организациями, которые не находятся в частной собственности не являются источником прибыли для своих владельцев, играет важную роль в современной экономике и обществе.

Важно иметь возможность судить о том, насколько успешно НКО решают стоящие перед ними задачи. Подобные оценки проливают свет как на положение вещей внутри организаций, так и на состояние окружающей их институциональной среды.

Потребность в оценке деятельности НКО усиливается ввиду возросшей конкуренции за ресурсы в некоммерческом секторе, а также существующих в обществе сомнений относительно того, насколько рачительно и эффективно некоммерческие организации расходуют средства доноров, в том числе полученные из государственного бюджета, и не злоупотребляют ли они своими налоговыми привилегиями.

**Некоммерческая организация (НКО)** – организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Процедура оценки эффективности некоммерческой организации имеет две составляющие: экономическую и социальную. Экономическая составляющая основывается на анализе финансовых выгод от их реализации, а социальная составляющая – на оценке социальных результатов от выполненной работы.

**Экономическая эффективность** – это соотношение полезного результата и затрат факторов производственного процесса.

Общепринятое в экономике определение эффективности требует полного использования организацией своих производственных возможностей при заданных затратах ресурсов – иными словами,

нахождения на границе множества производственных возможностей, образованного всевозможными технологически допустимыми комбинациями затрат и результатов. Отклонение от этой границы вовнутрь производственного множества указывает на наличие неиспользуемых производственных резервов, а значит, на неэффективность, тем большую, чем дальше от границы наблюдаемая комбинация затрат и выпуска.

Распространенной в экономическом анализе мерой этого отклонения является функция расстояния. Такая функция может быть введена по-разному, но во всех случаях равна отношению длины отрезка, соединяющего подходящим образом выбранное начало координат с положением организации в пространстве затрат и/или выпуска, с длиной отрезка, проходящего через те же точки и продолженного до пересечения с границей производственных возможностей.

Функция расстояния измеряет эффективность организации, выпуск которой характеризуется набором показателей; таковыми могут быть различные услуги одной и той же НКО, те или иные индикаторы конечных результатов, а также оценки (возможно, несовпадающие) деятельности организации различными потребителями и прочими стейкхолдерами.

Рассматриваемая концепция эффективности, может быть названа технической, поскольку речь идет о наилучшем с точки зрения достигаемых результатов использовании имеющегося набора ресурсов за счет качественного управления, должной координации работы, выбора технологий, поддержания необходимых стимулов и иных внутренних для организации факторов.

Предметом оценки может стать и экономическая эффективность НКО, показывающая, насколько рационально организация комбинирует различные виды ресурсов с учетом их рыночной стоимости и добивается ли она при этом минимума издержек при одних и тех же конечных результатах. Такая постановка вопроса особенно важна для государственных учреждений, которые ограничены в своих расходных полномочиях; она может представить интерес и для некоммерческих организаций, особенно если таковые подлежат государственному регулированию и/или получают часть ресурсов в натуральной (неденежной) форме.

Важной особенностью функции расстояния как меры экономической эффективности НКО является отсутствие необходимо-

сти в назначении весовых коэффициентов различным характеристикам деятельности организации для их агрегирования в единый показатель. В коммерческой деятельности подобные агрегаты рассчитываются с использованием рыночных цен, которые обычно отсутствуют для продукции НКО. Более того, вызывает сомнение сама возможность измерения экономической эффективности некоммерческих организаций при помощи агрегированных показателей, полученных суммированием частных индикаторов эффективности. Дело в том, что НКО заполняют различные «ниши» общественного спроса на предоставляемые услуги, в каждой из которых потребители могут по-разному соизмерять отдельные показатели деятельности организации [5].

Возможность гибко реагировать на подобные вариации общественных потребностей и предпочтений является важным преимуществом НКО перед государственными учреждениями, деятельность которых регламентирована значительно жестче. Реализуя эту возможность, однотипные НКО по-разному выбирают приоритеты своей деятельности, а значит, и пропорции между различными характеристиками конечных результатов. Для каждого набора приоритетов НКО может достичь эффективности, выйдя на границу производственных возможностей, но при использовании линейного метода агрегирования (весьма распространенного в прикладных исследованиях по оценке эффективности НКО) организация, адаптирующая свою работу к «локальным» особенностям общественного спроса, может быть необоснованно признана неэффективной.

Специфика хозяйственного механизма некоммерческих организаций требует применения особых показателей для оценки эффективности их деятельности. В отличие от коммерческих предприятий анализ эффективности работы некоммерческих организаций носит двойственный характер. Помимо экономической оценки, большое значение придается анализу социальных результатов, которые отражают степень достижения основных целей деятельности некоммерческой организации.

К показателям социальной эффективности можно отнести социальный индекс Вайсброта, коэффициент социальной рентабельности. *Социальный индекс* (дословно индекс общественности) PI (publicness index) был введен американским ученым Вайсбротом для определения уровня производства социальных эффектов в некоммерческих организациях.

Согласно Вайсброду, индекс отражает «взаимосвязь между видами финансовых поступлений предприятия и характером предоставляемых им услуг или производимой продукции» [6].

$$PI = \frac{\text{Доходы от выпуска частных благ}}{\text{Доходы от выпуска общественных благ}}.$$

Иными словами, социальный индекс рассчитывается как отношение финансовых поступлений от создания общественных благ к доходам от выпуска частных благ.

Индекс равен нулю в коммерческих организациях, которые полностью существуют за счет выпуска частных благ, т. е. взносов своих членов или средств от реализации потребительских товаров и услуг.

Другим показателем социальной эффективности является *коэффициент социальной рентабельности SR*. Он рассчитывается по аналогии с показателем экономической рентабельности как отношение денежной оценки социального эффекта к затратам на производство данного социального эффекта.

$$SR = \frac{\text{Затраты}}{\text{Социальный эффект}}.$$

В отличие от показателя экономической рентабельности, коэффициент социальной рентабельности не всегда поддается исчислению. Измерение денежной оценки социального эффекта и затрат, связанных с его производством, в большинстве случаев является крайне сложной задачей. Проявление социального эффекта от потребления культурных, образовательных и других некоммерческих услуг растянуто во времени и находит свое отражение в различных отраслях экономики.

Уровень производства общественных благ в некоммерческих организациях можно оценить при помощи Социального индекса (SI), который показывает долю общественных благ в общей сумме произведенных благ:

$$SI = \frac{\text{Доходы от выпуска общественных благ}}{(\text{Доходы от выпуска частных благ} + \text{Доходы от выпуска общественных благ})}.$$

Для полностью коммерческих организаций  $SI = 0$ , а для исключительно благотворительных организаций, производящих только общественные блага,  $SI = 1$ . Социальный индекс можно, также,

использовать для оценки уровня самофинансирования некоммерческих организаций.

Уровень социальной ценности (УСЦ) – доля ресурсов, направляемых на создание общественных благ, в общем объеме находящихся в распоряжении ресурсов.

$$УСЦ = \frac{\text{Ресурсы на общественное благо}}{\text{Объем ресурсов в распоряжении}}$$

Граждане, бизнес, правительство оценивают совокупный социальный эффект создаваемых некоммерческим сектором общественных благ, выделяя на их создание часть имеющихся в своем распоряжении ресурсов. И чем больше доля ресурсов направляется на общественное благо, тем больше уровень доверия и оценки оказывается некоммерческому сектору, тем более эффективным он признается общественностью.

Уровень социальной ценности для граждан общественных благ, создаваемых некоммерческим сектором, можно оценить как отношение объема частных пожертвований плюс стоимость волонтерского труда, деленное на общие доходы населения. Другими словами, сколько имеющихся в распоряжении граждан ресурсов они готовы заплатить за создание НКО общественных благ.

$$УСЦ_{ч} = \frac{\text{Частные пожертвования} + \text{Волонтерский труд}}{\text{Денежные доходы населения}}$$

Уровень социальной ценности для правительства, создаваемых некоммерческим сектором общественных благ, можно оценить как отношение объема государственных субсидий, деленное на доходы государственного бюджета. Другими словами, сколько имеющихся в распоряжении государства ресурсов они готовы направить на создание НКО общественных благ.

$$УСЦ_{г} = \frac{\text{Государственные субсидии НКО}}{\text{Доходы государственного бюджета}}$$

Уровень социальной ответственности бизнеса можно оценить как отношение объема благотворительных пожертвований, деленное на объем прибыли (в Беларуси на благотворительные цели бизнес может тратить средства исключительно из прибыли).

$$УСЦ_{б} = \frac{\text{Благотворительные пожертвования НКО}}{\text{Прибыль}}$$

Таким образом, современное состояние проблемы оценки эффективности в некоммерческом секторе не удовлетворяет все более настоятельную потребность в объективном измерении результатов деятельности НКО. Выходом из положения может стать использование методов, опирающихся на ясные и отвечающие реалиям некоммерческого сектора предпосылки, что даст достаточные основания для практического применения этих методов. Ввиду большого разнообразия НКО такие методы не могут и не должны быть универсальными – сфера их применимости ограничивается более или менее обширными классами задач, для которых эти методы сохраняют свою адекватность.

*Список использованных источников*

1. По материалам Управления Министерства юстиции РФ по Волгоградской области. URL: <http://minjust34.ru/2023>.
2. *Задорин И. В.* Динамика развития и текущее состояние НКО в России // Аналитический обзор № 3 по результатам анализа госстатистики, баз данных НКО и опросов общественного мнения. М. : ЦИРКОН, 2009. С. 44.
3. *Маковецкая С. Г.* Экономическая роль некоммерческого сектора. М. : 2007.
4. *Мещеряков И. А., Либоракина М. И.* «Роль некоммерческого сектора в экономическом развитии России». М. : Фонд «Институт экономики города», 2004.
5. *Борисова Е. И., Полищук Л. И.* Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения // Научные доклады лаборатории институционального анализа. М. : ГУ ВШЭ, 2008.
6. *Шекова Е. Л.* Экономика и менеджмент некоммерческих организаций. СПб. : Лань, 2004.

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ (ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)**

**Р.И. Чупин**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Экономическая наука на современном этапе своего развития исследует множество проблем, однако проблема питания продолжает оставаться в тени. Питание населения, в свою очередь, представляет собой важный элемент социальных и экономических процессов, протекающих в обществе. Недостаток или излишек поступающих с пищей химических веществ приводит к различному роду заболеваниям и снижению активности. Недостаток в рационе питания белков приводит к нарушению азотистого баланса и истощению организма. Нехватка жиров (липидов) способствует нарушению функции центральной нервной системы, ослаблению иммунобиологических механизмов, патологиям внутренних органов и тканей. Недостаток пищевых волокон (углеводов) вызывает нарушения функции толстого кишечника, развитие ожирения, сахарного диабета. Таким образом, процесс питания должен носить рациональный характер. Рациональное питание обеспечивает сохранение здоровья населения, расширенное воспроизводство человеческого капитала, повышение сопротивляемости людей к факторам внешней среды и росту долголетия. Но, *может ли человек обеспечить себе рациональное питание в рамках преобладающей социально-экономической системы?*

Анализ питания населения РФ свидетельствует об избыточном потреблении жиров растительного происхождения и легко усваиваемых углеводов, а также об недостаточном потреблении витаминов группы В, Е, макроэлементов (кальция), микроэлементов (железа, йода, селена, цинка). Исследования НИИ питания РАМН в 2010 г. показали, что по результатам обследований детского и взрослого населения Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбург,

Западной и Восточной Сибири, Кузбасса, Норильска, Башкирии, Марийской республики и других регионов у 40–80 % наблюдаемых фиксируется недостаток витаминов С, В1, В2, В6 и фолиевой кислоты, у 40–60 % – недостаток каротина, у 10–30 % – недостаток железа. Наблюдается повсеместный недостаток йода и недостаточное потребление кальция [6]. Отрицательная тенденция, по мнению специалистов, является следствием несоответствия продуктов питания должному качеству. Однако почему потребитель не способен питаться рационально, потребляя качественные продукты в необходимом для организма количестве?

Перевод проблемы рационального питания в когнитивную плоскость демонстрирует, что индивид не способен приобрести качественные продукты в связи с наличием сторонних сил, функция которых противоречит функции индивида. Иными словами, в условиях рыночной системы, процесс потребления осуществляется в контексте рыночного механизма, которому свойственны «провалы». Рыночный механизм не способен работать без издержек, или как писал Р. Коуз: «деятельность рынка предполагает некоторые издержки» [3, с. 38]. Реальная российская действительность демонстрирует крайне высокий уровень транзакционных издержек, которые можно типологизировать на издержки поиска информации, оппортунистического поведения и измерения. Данные типы транзакционных издержек могут возникать в процессе потребления, препятствуя рациональному питанию.

Пока рынок не справляется с обеспечением качества продуктов питания, для защиты интересов граждан целесообразно выработать механизм внешнего воздействия, который бы заключался в мерах по сокращению транзакционных издержек и улучшению качества продуктов питания. При этом управление качеством должно быть основано не на исключительно экономических предпосылках, а должно включать в себя социологический, политический и культурный фактор. Выбор управляющей системы осуществляется исходя из критериев масштабности управляемой системы, возможностях управленческого воздействия, эффективности, результативности и заинтересованности. При выборе управляющей системы, полезным является осознание идеи Карла Полањи об экономике как «институционально оформленном процессе» [4, с. 82], а так же рассмотрение рынка Н. Флигстином «как политики» (политико-



культурный подход к рыночным институтам), М. Аболафия – «как культуры».

Н. Флигстин считает, что *рынки* – это результат институционального проекта, и в этом смысле «рынки являются социальными конструкциями. Сделать эти институциональные проекты успешными – сугубо политическая задача» [9, с. 197]. Н. Флигстин подчёркивает, что «одним из следствий, подразумеваемых ... метафорой «рынки как политика», является важная роль государства в конструировании рыночных институтов» [9, с. 191].

М. Аболафия, поясняя выражение «рынки как культура», отмечает, что «будучи местами осуществления повторяющегося взаимодействия/транзакций, рынки предполагают свои собственные, особенные совокупности взаимных пониманий («understandings»). Эти понимания одновременно стимулируют и ограничивают действия. Иными словами, участники рынка используют их как для преследования собственных интересов, так и для ограничения спектра возможных альтернатив. Такие понимания рождаются из взаимодействия, а затем подвергаются институционализации» [1, с. 431]. Взаимные понимания, «коллективные смыслы» [4, с. 188] – это то направление изучения человеческого общества, которое позволит поднять на новый уровень не только понимание рынка как области взаимодействий, но и обеспечить его большую эффективность в достижении вековых чаяний людей – повышении благосостояния.

Таким образом, для повышения эффективности управления качеством необходимо рассматривать рынок как совокупность социальных структур, институтов и культурных конструкций. Данный подход предполагает, что *рыночные институты не формируются и функционируют как автономные явления, а зависят от социально-культурного контекста*. Социально-культурный подход к рынку позволяет рассматривать символическую природу товара и давать социологическое объяснение экономическому поведению участников рынка. Это понимание привязывает транзакционные издержки к культурно-историческому процессу и создает скорее уникальный, чем естественный поведенческий аспект, складывающиеся под влиянием различных социальных сил.

В связи с этим уместно обратиться к теореме Коуза, которая подсказывает решение в ситуации высоких транзакционных издержек – задействование силы и авторитета государства в решении вопроса качества продуктов питания. Дело в том, что государство

представляет собой особую организацию, обладающую преимуществами в осуществлении легального насилия [11, с. 21]. Следовательно, государство выполняет значимую функцию – создание условий для эффективности экономики, путем конструирования и поддержания работы рынков исходя из определенных интересов. Оно выступает одним из наиболее заинтересованных субъектов управления качеством, имеющего возможность эффективного управленческого воздействия. *Таким образом, встает вопрос о том, как государство способно воздействовать на качество продуктов питания?*

В современных теориях государственного регулирования выделяют *три типа формального воздействия государства на экономику* [7, с. 83]:

1) *Государственное присутствие в экономике.* Характер государственного присутствия в экономике в различные исторические эпохи понимался в зависимости от функциональной природы властного органа. Р. Коуз утверждает, что «провалов» рынка не может быть в экономической системе, описываемой неоклассиками, где по умолчанию предполагается чёткая спецификация прав собственности и нулевые транзакционные издержки. Теорема Коуза показывает, что государственное присутствие необходимо, если права собственности чётко не специфицированы, надёжно не защищены и транзакционные издержки не равны нулю. *Следовательно, в вопросах питания и качества, государственное присутствие необходимо*, т.к. транзакционные издержки за пределами высоки.

2) *Государственное вмешательство в экономику.* В науке существует множество трактовок и концепций вмешательства государства в экономические процессы. В общем виде, *государственное вмешательство представляет собой случаи установления регуляций (нормативных моделей) долгосрочного и разового (адресного) действия, предписывающих экономическим агентам определенного набора действий в тот или иной момент времени.* Представитель австрийской школы – М. Ротбард под вмешательством понимал «насильственное вмешательство в свободные общественные или рыночные отношения» [5, с. 18]. Всякие типы вмешательства, по Ротбарду, представляют собой варианты «гегемонических отношений» или отношений приказа и подчинения. Исходя из истории государственного вмешательства в экономику и общественную жизнь людей следует сказать, что сам *факт вмешательства явля-*

ется обоснованным и аргументированным, однако следует отметить и негативные стороны данного процесса (примерами которого может служить «кальбертизм» во Франции). Негативные последствия вмешательства, вызваны, в первую очередь, мерами регулирования или способами реализации данного вмешательства.

3) *Государственное регулирование*. Йохан Д. Хертог в своей работе «Общая теория регулирования» определил *регулирование* как «инструмент для преодоления недостатков несовершенной конкуренции, несбалансированности рынков, отсутствия рынков или негативных последствия рыночного механизма» [10, с. 225]. Исходя из этого определения, при условии государственного присутствия в экономике, оно осуществляет различные формы вмешательства в социально-экономические процессы путем регулирования (управления) отдельных элементов с помощью использования различных механизмов и методов.

В традиционном понимании, существуют три механизма государственного регулирования экономики:

1) *Налогово-бюджетный (фискальный) механизм*. При реализации данного механизма, государство активно использует налогово-бюджетную систему для перераспределения издержек и выгод между субъектами рынка. Для этого государство использует налоговые и бюджетные методы. Фискальный механизм управления качеством в последние годы стал приобретать особую актуальность в Мире. Эксперт в области рационального питания – Оливье де Шуттер, в ходе своего выступления на 64-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН привлек внимание мировой общественности к проблеме качества и питания в целом. В своем докладе, он предлагает использовать налогово-бюджетные меры для поощрения здоровых рационов питания. Шуттер считает, что «введение продовольственных налогов и субсидий, направленных на поощрение здоровых рационов питания, является эффективной с точки зрения затрат мерой, которая позволяет охватить все население и которая может оказать существенное воздействие» [8, с. 21]. Он приводит опыт Дании, Финляндии, Венгрии и Франции, говоря, что «установление 10-процентного налога на безалкогольные напитки, которые оказывают существенное негативное воздействие на здоровье, могло бы привести к сокращению объема приобретения этих напитков на 8–10 %» [8, с. 22]. Критика предложений использования налоговых регуляторов заключается в том, что подобные меры мо-

гут негативно сказаться на беднейших слоях населения. Однако Шуттер предлагает преобразовать бюджетную политику государства в области субсидирования добросовестных производителей для повышения ценовой доступности здоровых пищевых продуктов. Бедные слои населения страдают от того, что пищевые продукты с повышенным содержанием сахара, соли и т.п. стоят дешево, а здоровые продукты – дорого. Но, данные меры не являются оптимальными по Парето или не способствуют Парето-улучшениям. В данной ситуации наблюдается ухудшение уровня благосостояния одних в пользу других, тем самым приводя не к росту, а к снижению уровня благосостояния и трансакционных издержек.

II) *Директивный механизм.* Директивный механизм, по своей природе, представляет собой частичное или полное замещение рыночного механизма государством. В виду того, что действующая Конституция в России не позволяет государству полностью заменить собой рынок и предлагает ограниченное число методов по директивному вмешательству, используя методы косвенного воздействия. Но следует помнить, что по мнению Р. Коуза: «правительственная административная машина сама по себе работает не без издержек. <...> прямое правительственное регулирование не всегда дает лучший результат, чем простое предоставление проблемы на волю рынка или фирмы» [3, с. 112]. Таким образом, само правительство не способно работать без издержек и должно создавать эффективную институциональную среду за счет институционального механизма.

III) *Институциональный механизм.* Формированию эффективной институциональной среды способствует институциональный механизм государственного регулирования, который подразумевает методы лицензирования, стандартизации и сертификации продуктов питания. Согласно данному механизму, решение проблемы высоких трансакционных издержек возможно путем управления неопределенностью. Акерлоф предлагает использование «институционального механизма» в качестве инструмента управления, который включает в себя гарантии, фирменные знаки и сертификацию [2, с. 102]. Однако, как показывает опыт, полное упование на саморегуляцию проблему не решает. Для достижения оптимального качества продуктов питания, согласно которому будет достигаться требование рационального питания необходимо разумное совмещение всех перечисленных механизмов для создания эффективности институциональной структуры.

Дело в том, что одно только создание институциональной среды не гарантирует успеха – важно обеспечить её результативность и эффективность. Эффективность институциональной среды во многом определяется её внутренним единством, конгруэнтностью формальных и неформальных институтов. Это ставит задачу придания принимаемым решениям не только легального, но и легитимного характера. Без поддержки населением региона никакой механизм не может нормально функционировать. На практике часто отождествляется мнение законодательного органа власти с мнением большинства. Важно обеспечить большую вовлечённость широкой общественности в процесс принятия решений на стадии обсуждения и выработки решений. В частности, при разработке какой-либо меры по регулированию качества, необходимо проводить опросы различных групп населения: производителей, экспертов и потребителей. Только добившись одобрения и поддержки со стороны населения (т.е. легитимации) механизма регулирования, меры приведут к желаемым результатам.

#### *Список использованных источников*

1. *Аболафия М.* Рынки как культуры: этнографический подход // Западная экономическая социология : хрестоматия современной классики / сост. и научн. ред. В. В. Радаев ; пер. М. С. Добряковой и др. М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. 680 с. С. 431–444.
2. *Акерлоф Дж.* Рынок «Лимонов» : Неопределенность качества и рыночный механизм / пер. Е. И. Николаенко // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 91–105.
3. *Коуз Р. Г.* Фирма, рынок и право / пер. с англ. М. : Новое издательство, 2007. 224 с.
4. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс. // Западная экономическая социология : хрестоматия современной классики / сост. и научн. ред. В.В. Радаев ; пер. М. С. Добряковой и др. М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. 680 с. С. 82–104.
5. *Ротбард М.* Власть и рынок: государство и экономика / Мюррей Ротбард ; пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. Гр. Сапова. Челябинск : Социум, 2010. 418 с.
6. *Стиричев В. Б.* Научные и практические аспекты патогенетически обоснованного применения витаминов в профилактических и лечебных целях. Сообщение 2. Дефицит витаминов – фактор, осложняющий течение заболеваний и снижающий эффективность лечебно-

- профилактических мероприятий // Вопросы питания. М. : ООО Издательская группа. «ГЭОТАР-Медиа», 2011. № 1. С. 4–13.
7. *Тамбовцев В. Л.* Теории государственного регулирования экономики : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2010. 158 с.
  8. *Шуттер, де Оливье.* Доклад по вопросу о праве на питание // Генеральная Ассамблея ООН 26 декабря 2011 года A/HRC/19/59. 29 с.
  9. *Флигстин Н.* Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Западная экономическая социология : хрестоматия современной классики / сост. и научн. ред. В. В. Радаев ; пер. М. С. Добряковой и др. М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. 680 с. С. 185–210.
  10. *Hertog, den J.* General Theories of Regulation // Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.), Encyclopedia of Law and Economics. Vol. III. The Regulation of Contracts, Cheltenham, Edward Elgar, 2000, 1205 p., P. 223–270.
  11. *North D. C.* Structure and Change in Economic History / Douglas C. North. – New York, London : W.W. Norton & Company, 1981. 228 p.

# **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

---

---

*УДК 331.55 (519.866)*

## **ПРОЦЕССНО-КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ТРУДА**

***Л.В. Гурьян***

*Омский авиационный колледж им. Н.Е. Жуковского*

Термин «компетенция» прочно вошел в нашу жизнь, закрепившись во многих областях знаний, не только в традиционно связанных с эффективностью трудовой деятельности или сферой образования. Не удивительно, что широкое распространение этого понятия возникло именно сейчас, когда проблема «Качества» перешагнула границы предметных областей и стала универсальной, междисциплинарной. В не зависимости от сферы применения, использование категории компетенции и производных от нее всегда точно указывает на заявку перехода на некоторый принципиально новый качественный уровень чего-либо, как то использование наилучших управленческих инструментов, прогрессивных образовательных методов или другое. Соответственно, приоритетная ориентация на цели достижения качества (например, в процессе трудовой деятельности, в образовательном процессе и т.п.) получила наименование компетентностного подхода.

Являясь одновременно экономической, социальной и образовательной, проблема качества профессиональной деятельности, качества труда привела к необходимости наиболее глубокого изуче-

ния феномена человеческого капитала, выявления структур и свойств, отражающих его качество и процессов влияния на них. Многочисленные исследования по проблеме качества труда сходятся в том, что феномен человеческого капитала является центральным. По определению Г. Беккера, человеческий капитал предприятия есть совокупность навыков, знаний и умений человека. В качестве инвестиций в них Беккер учел в основном затраты на образование и обучение, т. е. эффективность образования была оценена прежде всего, для самого работника.

Феномен человеческого капитала носит интегративный характер, вбирая в себя ряд понятий предметной области трудовой деятельности человека [1]: трудовые ресурсы, рабочая сила, трудовой потенциал, человеческий потенциал, человеческие ресурсы и др.

Таким образом, решение проблемы качества труда в современной экономической науке вытекает из решения общей, социальной задачи развития человеческого капитала, которую можно представить на разных уровнях экономической системы:

1) На макроэкономическом уровне стоит проблема качества человеческого капитала, которая проявляется на уровне такого экономического субъекта как человеческие ресурсы экономики и решается через развитие его (субъекта) качества – человеческого потенциала.

2) На уровне экономики предприятия стоит проблема качества капитала предприятия, проявляющаяся на уровне трудовых ресурсов (персонала) предприятия и решаемая через развитие его (персонала) трудового потенциала.

3) На уровне экономики производственного процесса стоит проблема качества механизма производства, проявляющаяся на уровне субъекта труда (работника) и решаемая через развитие его (работника) профессионально важных качеств, т. е. рабочей силы.

В соответствии теорией человеческого капитала Г. Беккера, основу формирования человеческого капитала составляют инвестиции в развитие человеческих ресурсов с целью повышения их производительности (инвестиции в человеческий капитал), к которым относятся инвестиции (в том числе самоинвестиции) в приобретение базовых навыков, квалификации, накопление опыта и знаний (инвестиции в образование), а также инвестиции в поддержание трудоспособности и приобретение специфических личных качеств, необходимых для занятия той или иной профессиональной деятельностью.



Наиболее оптимальным с нашей точки зрения механизмом развития человеческого капитала в рамках макроэкономики является всестороннее, планомерное, опережающее развитие, известное как «Образование через всю жизнь» (Lifelong Learning, LLL) [2], методологии которого посвящены работы зарубежных и отечественных авторов (Б. Йексли, Э. Линдеман, П. Ленгард, С.Ю. Алферов, А.П. Беляева, А.А. Вербицкий, Л.А. Волович, Б.С. Гершунский, Г.Л. Ильин, М.В. Кларин, М.И. Махмутов, Г.В. Мухаметзянова, А.М. Новиков, П.Н. Новиков, В.Г. Онушкин, И.Н. Семенов, Г.Д. Сорокоумова, Н.М. Таланчук и др.).

Непрерывное образование – наиболее распространенная в России и других странах модель LLL – «это целостный процесс, обеспечивающий поступательное развитие творческого потенциала личности и всестороннее обогащение ее духовного мира. Он состоит из последовательно возвышающихся ступеней специально организованной учебы, дающих человеку благоприятные для него изменения социального статуса. В качестве основной цели непрерывного образования рассматривается пожизненное обогащение творческого потенциала личности» [3].

Из всего многообразия системных свойств LLL наиболее значимыми с точки зрения развития человеческого капитала являются:

1) LLL – непрерывный процесс, миссия которого заключается в развитие всех аспектов человеческого капитала, идущий под воздействием социально-экономической среды (в том числе и содержащегося в ней самого человека).

2) Человеческий капитал вовлечен в процесс LLL в качестве субъекта деятельности – человеческого ресурса. Материальные и финансовые ресурсы социально-экономической среды являются механизмом процесса LLL.

3) Предметом и продуктом процесса LLL является человеческий потенциал. Функция процесса LLL – приращение стоимости человеческого капитала за счет разницы продуктного и предметного потенциалов.

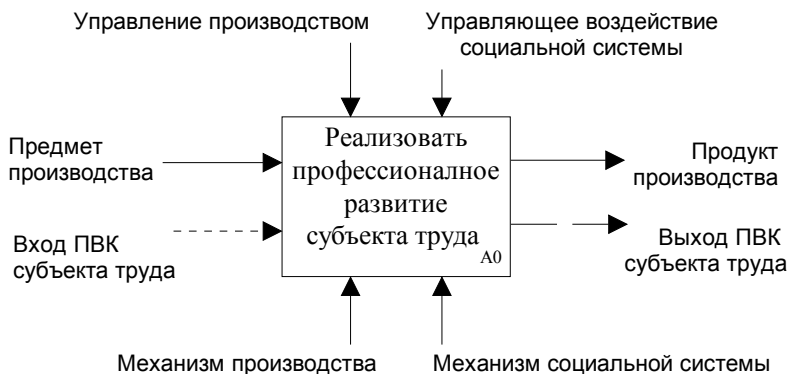
4) LLL является интегративной методологией, включающей методологии образования, профессиональной деятельности и развития человеческих ресурсов.

Сопоставляя процесс LLL с масштабом социально-экономической системы можно выявить его локализацию: «Образование

через всю жизнь» для макросистемы, корпоративное обучение и непрерывное профессиональное образование для субъектов экономической деятельности и экономических отраслей и непрерывное профессиональное развитие (далее – НПП) для микросистемы рабочего места.

Применив методологию IDEF0 [4], можно построить модель процесса НПП (рис. 1). Диаграмма на рис. 1 описывает профессиональное развитие субъекта труда как процесс верхнего уровня.

Рассматривая феномен компетенции субъекта труда как его динамическое свойство-качество в [5] построена онтологическая модель компетенции. Данная модель соединяет в себе таксономию терминов из словаря предметной области «Субъект труда» и этапы жизненного цикла компетенции – процессы профессионализации, аттестации и трудовой функции (рис.2).



*Цель: определить структуру процессов, составляющих профессиональное развитие субъекта труда, материально-информационные потоки между ними.*

*Точка зрения: авторы исследования*

**Рис. 1.** Диаграмма A-0 процесса НПП субъекта труда.  
Рамка диаграммы не показана. ПВК – профессионально важные качества

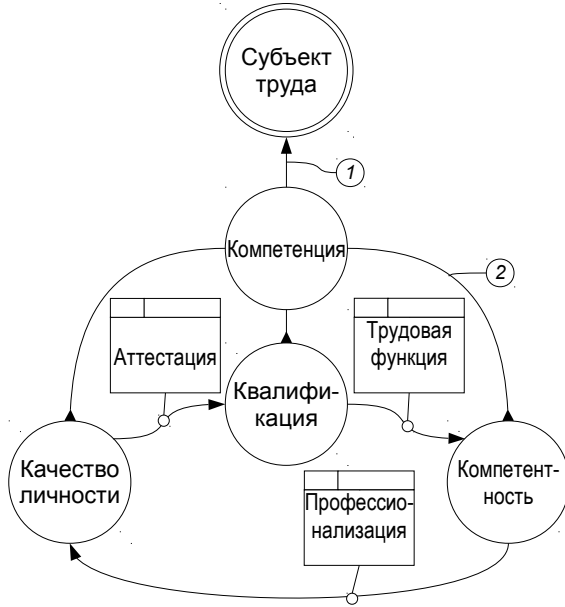


Рис.2. Диаграмма предметной онтологии компетенции.  
 Обозначения в соответствии с IDEF5. 1 – связь «является свойством»;  
 2 – связь «принимает значение качества»

Используя в качестве признака разделения этапы жизненного цикла компетенции (Профессионализация, Аттестация, Трудовая функция) и применив в соответствии с методологией IDEF0 декомпозицию процесса на рис. 1 на составляющие подпроцессы получаем процессно-компетентностную модель НПР субъекта труда (рис. 3).

На диаграмме стандартным образом обозначены внешние материальные и информационные потоки (I1, I2, O1, O2, C1, C2, M1, M2). Внутренние потоки диаграммы содержат объекты профессионально-важных качеств субъекта труда в процессе профессионального развития. Данные потоки образуют замкнутый поток, соответствующий жизненному циклу компетенции (выделен утолщенными стрелками на рис. 3).

Центральным звеном модели является жизненный цикл компетенции, образованный процессами «Трудовая функция», «Аттестация» и «Профессионализация» и потоками объектов качества:

1) выход процесса «Профессионализация» – вход процесса «Аттестация» (сформированы качества личности, связанные с профессиональной ориентацией, например, в процессе профессионального обучения);

2) выход процесса «Аттестация» – механизм процесса «Трудовая функция» (сформированные качества личности признаны соответствующими определенному квалификационному уровню и готовы к включению в качестве трудового ресурса в производственный процесс);

3) выход процесса «Трудовая функция» – управление процесса «Профессионализация» (сформированы личностные качества мастера, профессионала (что позволяет говорить о личности, обладающей компетентностью), которые имеют управляющее влияние на процесс дальнейшего развития личности).



**Рис. 3.** Диаграмма A0 процесса НПР субъекта труда в рамках компетенции. Рамка диаграммы не показана. Названия процессов даны в соответствии с требованиями IDEF0

Вход процесса «Профессионализация» – начальное состояние качеств личности субъекта труда на этапе допрофессионализма и прохождение профессионализации (стрелка с коротким пунктиром на рис. 3) и выход процесса «Профессионализация» – состояние качеств личности субъекта труда на этапах псевдопрофессионализма, послепрофессионализма, либо переход субъекта труда в проекцию новой компетенции (стрелка с длинным пунктиром на рис. 3).

Процессно-компетентностная модель НПП субъекта труда позволит при дальнейшей декомпозиции:

- построить процессно-компетентностные модели подпроцессов НПП субъекта труда;
- учесть влияние внутренней структуры процессов, составляющих жизненный цикл компетенции, на развитие человеческого потенциала как свойство-качество человеческого капитала;
- рассмотреть механизм взаимного влияния объектов качества на всех этапах НПП субъекта труда, т.е. изучить аспекты сквозного характера компетенции.

Обобщение процессно-компетентностной модели НПП на уровень экономики предприятия и макроэкономики позволит построить ориентированные на качество программы развития человеческого капитала в экономических системах разного масштаба.

#### *Список использованных источников*

1. Козлов А. Человеческий капитал в системе экономических категорий труда // Управление персоналом. 2008. № 9. URL: <http://www.top-personal.ru> (дата обращения: 01.06.2012).
2. Мониторинг непрерывного образования: инструмент управления и социологические аспекты / науч. рук. А.Е. Карпукшина; Сер. «Мониторинг. Образование. Кадры». М. : МАКС Пресс, 2006. 340 с.
3. Программа индивидуального обучения / [Доступ по ссылке] Индивидуальная программа // Элитариум: Центр дистанционного образования: сайт, 2006. URL: <http://www.elitarium.ru> (дата обращения: 01.06.2012).
4. Р50.1.028-2001. Методология функционального моделирования. М. : Госстандарт России, 2000 // URL: <http://www.cals.ru>.
5. Гурьян Л. В. Использование стандартов IDEF в построении онтологической модели компетенции // Вестник Омского университета. 2012. № 1. С. 98–101. Сер. «Экономика».

## **ИНТЕГРАЦИЯ КАК «ВКЛЮЧЕННОСТЬ» ЧЕЛОВЕКА С ИНВАЛИДНОСТЬЮ В ОБЩЕСТВО**

**А.А. Дарган**

*Северо-Кавказский государственный технический университет*

Опыт развитых стран показал, что люди с инвалидностью могут выступать как полноправные участники экономических процессов, вступать в равноправные, в том числе, конкурентские отношения с другими членами общества. По данным ВОЗ, в РФ более 16 % населения имеют инвалидность, и сегодня, в условиях трансформации российского общества, необходимость привлечения людей с инвалидностью к участию в экономических и социальных процессах особенно высока. Это стало одной из причин, почему одним из важнейших направлений развития государственной социальной политики России в последние годы стала интеграция людей с инвалидностью. На разных уровнях власти реализуются проекты по инклюзии и интеграции людей с инвалидностью в общество.

Однако люди с инвалидностью, несмотря на предпринимаемые государством шаги, остаются одной из самых уязвимых и незащищенных категорий населения. Реализуемые схемы, зачастую, слабо проработаны и неэффективны. Даже сами термины «интеграция» и «инклюзия», которые в последние годы все чаще стали использоваться в отношении людей с инвалидностью, интерпретируются по-разному, что не может не отразиться на эффективности соответствующих программ. Оба эти понятия пришли к нам из-за рубежа, они заимствованы, и до сих пор российские социологи и психологи, социальные психологи не пришли к единому мнению по поводу того, необходимо ли данные понятия объединить или, напротив, разграничить.

Абсолютное большинство ученых об инклюзии говорят только в аспекте образования детей-инвалидов. Ряд исследователей считают инклюзию продолжением интеграции. Так, по мнению В. Зайцева, инклюзию необходимо рассматривать в качестве этапа интеграции, её углубления и расширения [4]. М.С. Астоянц, И.Г. Россицина рассматривают понятие «социальная инклюзия» как подчи-

ненное и более узкое по отношению к понятию «социальная интеграция». По их мнению, социальная инклюзия должна рассматриваться как процесс, ведущий к социальной интеграции, а сама интеграция – как результат этого процесса. Они отмечают, что инклюзия – это процесс, происходящий с индивидами (социальными группами), а интеграция – процесс, происходящий в самом обществе [1].

По мнению В.Н. Ярской, под социальной инклюзией в широком смысле понимается «демократическая акция включения индивида или группы в более широкое сообщество с целью приобщения к определенному действию или культурному процессу».

Мне представляется, что такой разброс мнений относительно взаимосвязи интеграции и инклюзии происходит, главным образом, из-за того, что сама интеграция понимается по-разному. Существует большое число определений социальной интеграции людей с инвалидностью, которые существенно отличаются друг от друга. Однако, если обратиться к основам понимания интеграции, в частности, к пониманию данного социального процесса, предложенного Партсонсом, то под интеграцией представляются такие структуры и процессы, посредством которых отношения между частями социальной системы либо упорядочиваются способом, обеспечивающим гармоничное их функционирование в соответственных связях друг с другом в системе, или наоборот, не упорядочиваются, причем тоже каким-нибудь определенным и объяснимым образом [5]. Т.е. человек уже изначально интегрирован в общество и рассматривается лишь степень его участия в жизни данного общества. Схоже с этим определение, согласно которому интеграция людей с инвалидностью в общество определена как процесс установления оптимальных отношений с обществом [6].

Именно то, какие отношения человека с инвалидностью с обществом будут считаться оптимальными, и является ключевым вопросом в понимании схожести и различия понятий «интеграции» и «инклюзии» людей с инвалидностью.

Интеграция может осуществляться двумя путями – путем адаптации человека к неизменяемой среде и путем изменения среды с учетом расширения ее комфортности для большинства людей, независимо от их психофизиологических состояний [6].

В первом случае речь идет об адаптации и реабилитации человека с инвалидностью, о том, чтобы человек, приобретший инвалидность, смог адаптироваться в обществе, используя свой оста-

точный потенциал и различные средства реабилитации. Т.е., оптимальными будут взаимоотношения, когда изменяется – приспособляется – главным образом, сам человек с инвалидностью, общество же (в лице государства) ему лишь помогает в этом, используя различные технологии помощи и поддержки. Само общество не считает нужным измениться для того, чтобы человеку было легче интегрироваться. Такие схемы взаимоотношений в обществе, сложившиеся относительно инвалидности, характерны для медицинской, экономической и медико-социальной моделей инвалидности.

Во втором случае, при изменении среды для расширения ее комфортности, как раз и идет речь об инклюзии, как о включении человека с инвалидностью в общество. Причем речь идет не только об изменении среды как об устранении физических барьеров, но и об изменении общественного устройства, устранении социальных и психологических барьеров, когда общество уходит от восприятия человека с инвалидностью как «больного», «ущербного», «слабого». В этом случае оптимальными признаются отношения, в которых не столько человек адаптируется в общество, сколько оно – общество – изменяется, подстраивается под человека, чтобы он полнее в него «включился». Что и является, по своей сути, инклюзией. Таким образом, инклюзия является одной из форм интеграции. Этому соответствует определение, согласно которому инклюзия – это создание систем и процессов, позволяющих каждому человеку полноправно участвовать в жизни общества согласно его выбору, вероисповеданиям и желаниям [2].

Соотносится оно и определением данного понятия, которое приводится в новом несокращенном универсальном словаре Вебстера, где инклюзия определяется как «процесс, при котором что-либо включается, то есть вовлекается, охватывается, или входит в состав, как часть целого», а также пониманию инклюзии как процесса увеличения степени участия всех граждан в социуме, и, в первую очередь, имеющих трудности в физическом развитии.

Некоторые исследователи отмечают, что инклюзия является односторонним процессом, при котором человек с инвалидностью выступает только как объект помощи. Так, Астоянц М.С., Россихина И.Г. проведя словарный анализ термина, приходит к выводу, что инклюзия – односторонний процесс, представляющий «внедрение» кого-то куда-то (они отмечают очевидный насильственный оттенок), результатом которого является наличие в некоей среде инород-



ного для нее «тела» [1]. Р. Дименштейн полагает, что если интеграция – процесс двусторонний, симметричный, то инклюзия – однонаправленный, асимметричный [3].

Однако рассматривать инклюзию как однонаправленный процесс нельзя. Инклюзия предполагает взаимодействие, ведь включение в общество человека с инвалидностью невозможно без его активного участия в процессе инклюзии. Центральным механизмом для создания реабилитационного оптимума людей с инвалидностью в условиях инклюзивного социального пространства является интеракция, которая позволяет выстраивать отношения между людьми с инвалидностью и обществом на паритетных основаниях.

Схемы взаимоотношений в обществе, сложившиеся относительно инвалидности, согласно которым не только человек с инвалидностью адаптируется в общество, но общество изменяется, чтобы он мог полнее «включиться» в социальную среду, характерны для социальной, политико-правовой моделей, модели культурного плюрализма [2].

Эти модели инвалидности, в первую очередь, социальная модель, сегодня доминируют в развитых странах. В Канаде, США, ряде стран Евросоюза взаимоотношения, при которых не только человек с инвалидностью прикладывает усилия, чтобы интегрироваться в общество, но и само общество изменяется, адаптирует существующие в нем стандарты к особым нуждам людей, имеющих инвалидность, признаны самой оптимальной формой взаимодействия. Таким образом, когда идет речь об интеграции людей с инвалидностью в общество, то в развитых странах она рассматривается с позиций инклюзии.

В России ситуация другая. В современном российском обществе в последние двадцать лет произошла коренная ломка старых представлений об инвалидности, о формах взаимоотношения общества и людей с инвалидностью. Однако сегодня единства в понимании того, каким должно быть взаимодействие общества и людей с инвалидностью, еще нет, новая схема взаимоотношений между обществом и людьми с инвалидностью находится в стадии формирования.

В России социальная модель инвалидности хотя и получила признание ученых, представителей общественных и гражданских организаций, до сих пор мало популярна. В обществе доминирует медико-социальная модель инвалидности, согласно которой человек с инвалидностью нуждается в реабилитации, а общество должно лишь помочь ему в этом. Поэтому очень часто, когда речь идет

об интеграции, подразумевается только лишь адаптация и реабилитация человека с инвалидностью.

Однако я считаю, что когда идет речь об интеграции людей с инвалидностью в общество, то она должна рассматриваться именно как инклюзия, так как именно инклюзия является, и опыт других стран это доказал, самой оптимальной формой взаимоотношений между обществом и людьми с инвалидностью. Она способствует достижению наибольшей вовлеченности людей с инвалидностью в существующую сеть социального взаимодействия, принятия их как равноправных участников социальных и экономических процессов.

Следует иметь в виду, что один из основных принципов инклюзии заключается в том, что человек с инвалидностью сам определяет степень своего участия в жизни общества, он является паритетным субъектом в системе отношений «общество – человек с инвалидностью». Это соотносится с нашим определением моделей интеграции людей с инвалидностью в общество.

Многочисленно выделены три модели интеграции: социального содержания, социального обслуживания, социальной мобильности. Человек с инвалидностью сам определяет, какую модель взаимоотношений с обществом выбрать – социальной мобильности или социального обслуживания (третья модель предназначена для недееспособных и ограниченно дееспособных лиц, а потому не имеющих возможности выбора), а значит, что он сам определяет степень своей «включенности» в общество.

Стремление человека с инвалидностью к интеграции в общество, его выбор стратегии интеграции и шаги, которые он предпринимает по реализации данной стратегии, являются одними из ключевых факторов, гарантирующих успешность процесса его социальной интеграции. Мощным фактором, определяющим поведение человека с инвалидностью, в том числе в выборе предпочитаемой модели инвалидности и стратегии интеграции в общество, тактики ее реализации, является социальное самочувствие.

В нашем исследовании социальное самочувствие рассматривается как комплексный показатель интеграции человека с ограниченными возможностями в общество. Социальное самочувствие – это социально-психологическое состояние, являющееся отражением уровня интегрированности человека в общество, его осознания и оценки себя, своих возможностей, перспектив удовлетворения жизненно важных потребностей.

При этом в определении оценки человеком с инвалидностью успешности своей интеграции мы подразумеваем оценку им своей «включенности» в общество. Ведь для человека, имеющего психические или физические нарушения, приведшие к ограничению жизнедеятельности – способности или возможности осуществлять самообслуживание, передвигаться, ориентироваться, общаться, обучаться и заниматься трудовой деятельностью, – удовлетворенность своим положением зависит, прежде всего, от того, как он оценивает свою «включенность» в общество.

Процесс реализации жизненной стратегии также оценивается с позиций того, насколько успешно человек с инвалидностью смог «включиться» в общество, как проходит данный процесс. Это показатель, который основан на оценочных сужениях самого человека, которые сугубо субъективны и обусловлены не только когнитивной составляющей, но и его эмоционально-чувственным восприятием социальной действительности.

### **Интеграция в разных моделях инвалидности**

<i>Название модели</i>	<i>Основное понимание инвалидности</i>	<i>Позиция индивида с инвалидностью</i>	<i>Позиция общества по отношению к инвалиду</i>	<i>Интеграция</i>
Медицинская	Болезнь или дефект	Инвалид соглашается со своей ролью «больного» и рассчитывает на помощь со стороны гос-ва в своем лечении	Общество отводит инвалиду роль пациента, которого необходимо лечить	Адаптация человека к неизменяемой среде
Медико-социальная (административная)	Социальная недостаточность, приводящая к ограничению жизнедеятельности	Инвалид соглашается со своей ролью опекаемого и рассчитывает на всестороннюю комплексную помощь со стороны государства	Общество отводит гражданину роль опекаемого, не дожидаясь согласия на это самого гражданина	Адаптация человека к неизменяемой среде

Окончание табл.

<i>Название модели</i>	<i>Основное понимание инвалидности</i>	<i>Позиция индивида с инвалидностью</i>	<i>Позиция общества по отношению к инвалиду</i>	<i>Интеграция</i>
Экономическая	Полная или частичная потеря трудоспособности из-за нарушений функций организма	Инвалид соглашается со своей ролью опекаемого и рассчитывает на комплексную помощь со стороны государства	Общество отводит инвалиду роль ущербного, неполноценного человека, полностью зависимо-го от поддержки государства	Адаптация человека к неизменяемой среде
Моральная	Результат греха	Инвалидность – «крест», который необходимо нести достойно, не требуя поддержки гос-ва	Человек, имеющий инвалидность, исключается из социального мира	Исключена
Социальная	Ограничение способности социально функционировать	Инвалид не соглашается со своим положением опекаемого в обществе и стремится его изменить	Инвалиды – притесняемая обществом группа, они нуждаются в мерах, способствующих их интеграции в общество	Инклюзия – изменение общественного устройства в соответствии с потребностями инвалидов
Политико-правовая	Ограничение (врожденное или приобретенное) в возможностях	Человек с инвалидностью стремится минимизировать свою зависимость от государства и других людей	Инвалидам отводится роль социального меньшинства, особые права которых должны быть закреплены законодательно	Инклюзия – изменение устройства общества в соответствии с потребностями инвалидов
Модель культурного плюрализма	Культурное отличие наравне с различиями в цвете кожи, вероисповедании и т. п.	Человек с инвалидностью стремится минимизировать свою зависимость от государства и других людей	В обществе должны быть созданы равные условия для инвалидов и для людей без инвалидности	Инклюзия: изменение устройства общества в соответствии с потребностями инвалидов

Зависит социальное самочувствие человека с инвалидностью не только от того, насколько успешно он оценивает свою «включенность» в общество и сам процесс данного «включения», но и от того, как он оценивает готовность социального пространства для его социальной мобильности, а в итоге – к более полной его интеграции во все сферы жизни общества. Причем речь идет не только о возможности/невозможности удовлетворения действительных потребностей человека, реализации его жизненных целей, но и о тех аспектах жизнедеятельности, которые не имеют для него существенного значения. Человеку важно осознавать, что ему предоставлена возможность полноправно участвовать в жизни общества, и то, насколько активным будет данное участие и в каких сферах проявляться, зависит только от его выбора.

*Список использованных источников*

1. *Астоянц М. С., Россихина И. Г.* Социальная инклюзия: попытка концептуализации и операционализации понятия. // Известия Южного федерального университета. Педагогические науки. 2009. № 12. С. 51–58.
2. *Блинков Ю. А., Ткаченко В. С., Клушина Н. П.* Медико-социальная экспертиза лиц с ограниченными возможностями : учеб. пособие для вузов. Ростов н/Д. : Феникс, 2002.
3. *Дименштейн Р., Ларинова И.* Интеграция или инклюзия? Спор о словах и нерешенных проблемах образования «особых» детей // Защити меня!. 2008. № 1. С. 55–59.
4. *Зайцев Д. В.* Социальная интеграция детей-инвалидов в современной России. Саратов : Научная книга, 2003. 255 с.
5. *Партсонс Т.* Общий обзор / Американская социология: Перспективы. Проблемы. Методы. М., 1972. С. 364.
6. *Ткаченко В.С.* Общество и проблемы инвалидности : монография. Ставрополь : Сервисшкола, 2006. С. 228.
7. *Ярская В. Н.* Инклюзия – новый код социального равенства // Образование для всех: политика и практика инклюзии : сборник научных статей и научно-методических материалов. Саратов : Научная книга, 2008.

## **ТОЛЕРАНТНОЕ ОБЩЕСТВО КАК СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

**Б.Д. Жумакаева**

*Международная Академия бизнеса, г. Алматы, Республика Казахстан*

Толерантность как принцип поведения и деятельности позволяет глубже понять ее общезначимость и ценность не только в моральном смысле, но и в социально-политическом. В моральном – это принадлежность к общечеловеческим ценностям, самоопределенность и открытость человека в коммуникационном дискурсе с поиском достижения согласия ненасильственными способами и методами. В социально-политическом представляет собой институциональную защищенность человека, предоставление каждому возможностей для экономического и социального развития без какой-либо дискриминации. Отчуждение и маргинализация могут стать причиной состояния подавленности, враждебности и фанатизм или интолерантности. Чтобы сделать общество более толерантным государствам следует ратифицировать существующие международные конвенции о правах человека и, если это необходимо, разработать новое законодательство с целью обеспечения в обществе равноправного подхода и равенства возможностей для всех групп и отдельных людей. В противном случае, в среде социально наименее защищенных групп, их исключения из общественной и политической жизни, а также насилия и дискриминации по отношению к ним будут развиваться различные формы агрессивного поведения.

Предпосылкой толерантности и на ее основе сотрудничества выступает понимание людьми того, что их взаимная уникальность, непохожесть служат источником взаимной выгоды. Из этого вытекает необходимость уважения прав и особенностей других людей как условия реализации собственных интересов. Данная необходимость реализуется в возникновении определенного баланса интере-

сов субъектов политического процесса и социальных групп, которая выступает в виде договора. Взаимовыгодность обмена обусловлена тем, что он позволяет использовать различия в способностях и умениях между людьми. При этом разделение труда усугубляет врожденное неравенство людей. Постоянное выполнение специфических задач еще сильнее адаптирует людей к требованиям производимой работы, у них развиваются одни врожденные способности и тормозится развитие других. Возникают профессиональные типы, люди становятся специалистами» [1, с. 155].

Интересна также идея С.В. Мейена, выдвинувшего новый этический принцип – принцип сочувствия. Суть его состоит в следующем: взаимодействие между людьми требует не только понимания четких оснований позиций у человека, но и разделить его чувства – встать на позицию сочувствия. Как отмечает С. В. Мейен «надо мысленно стать на место оппонента и изнутри с его помощью рассмотреть здание, которое он построил» [2, с. 47]. Принцип сочувствия требует пристального внимания к исходным позициям оппонента. Пространство между различными точками зрения и мировоззренческими позициями является условием для проявления свободы мысли и нравственного выбора. Данный принцип сочувствия тесно связан с традиционным принципом общечеловеческой морали «не делай другому то, чего ты не хотел бы для себя». Сочувствие начинается с проявления интереса к другим, а также с любопытства к инакомыслию. Инакомыслие всегда заслуживает интереса, а не брезгливого презрения, свойственного еще стоикам. Механизм действия сочувствия включает в себя понимание, основанное на любви к людям. На первое место выдвигается «любовь к своей среде обитания, дающая ощущение ценности бытия» [3, с. 137]. Эта мысль усиливается А. С. Панариным «Порядок технологический, порожденный эгоцентричной волей к власти, должен быть заменен эротическим (в античном смысле слова), вытекающим из чувства нашей интимной сопричастности природному и культурному окружению. Смысл и Любовь теснейшим образом взаимосвязаны: Любовь создает презумпцию осмысленности – внутренней гармонии того, на что она направлена; эта установка, в свою очередь, помогает нашему постижению внутренней гармонии другого, и чем более мы проникаемся ею, тем более ангажированными и ответственными оказываемся, укрепляя свою причастность» [4, с. 3–21].

Отношения, основанные на консенсусе, строятся на фундаментальных принципах и нормах. Прежде всего, это добровольность признания субъектами друг друга в качестве участников общественных отношений. Решающим выступает фактор взаимной полезности, предполагающий взаимную заинтересованность сторон, уважение и учет их интересов, в частности, способность жертвовать частью собственных интересов ради максимизации общего блага. Подобный элемент заложен как в практической сфере действия, так и в сфере коммуникаций и, как следствие – характеризует толерантные отношения. В них, существенную роль играют принципы доверия, уважения, доброжелательности, равенства, свободы выбора. Участники их равноправны в выборе путей и средств достижения общей цели, следуя принципу невмешательства и сохраняя самостоятельность. Предполагается обоюдная ответственность за общее дело, что придает им характер бескорыстия и солидарности. Перевес формальных моментов облегчает взаимодействие и общение, нивелируя личные симпатии, антипатии, неприязнь и т.п. моменты. Как следствие этого, принципами, характеризующими сущность «совершенного» носителя идеала человека являются: 1) принцип фундаментализма (непримиримости); 2) принцип компромисса; 3) принцип арбитража (нейтрализации); 4) принцип конвергенции (синтеза).

Первый проповедует культ победы, никаких уступок противнику только борьба до победного конца. Полная победа предполагает полную и безоговорочную капитуляцию побежденного причем, не только в физическом, но и в духовном смысле. Принцип компромисса предполагает поиск взаимных уступок и готовность в чем-то, поступиться принципами, т.е. отступить от каких-то нормативов борющихся идеалов. Принцип арбитража означает взаимную нейтрализацию альтернативных идеалов и передачу выбора «третьей силе». Принцип конвергенции требует для выхода из критической ситуации формирования нового идеала на основе синтеза борющихся идеалов.

В современном мире, когда единственным критерием любой деятельности становится эффективность, условием ее обеспечения является толерантное сознание и толерантное поведение. Без терпимости сегодня невозможно формирование демократического государства и цивилизованного рынка, какой бы идеологией мы не руководствовались собственно рыночной или планово-директивной.



Для реализации этого, необходимо соблюдение толерантного поведения. Основанием при этом, являются доверие. Аналитически рассчитано, что предельно допустимой нижней границей доверия между людьми, является уровень доверия в 33,3 %. Статистика показывает, что число людей в европейских странах, положительно отвечающих на вопрос «Доверяете ли Вы людям?», варьируется от 50–60 % в Италии до 85–90 % в Германии, Франции, Великобритании и Дании. В то же время уровень доверия в нашем обществе находится на критически низком уровне, только 27 % респондентов положительно отвечают на вопрос, доверяют ли они людям. Симпатия позволяет соотносить свои собственные интересы с интересами других субъектов политического процесса, оценить своё поведение со стороны. Наличие симпатии позволяет перейти к ещё более высокому уровню взаимодействия, основанному на эмпатии, т. е. на способности человека поставить себя на место другого. Эмпатия играет центральную роль в функционировании демократических институтов. Норма эмпатии означает способность индивида к межличностному сравнению полезностей, к сопоставлению собственных интересов и желаний с интересами окружающих. В этом понимании симпатия и эмпатия не просто психологические, а именно социально значимые поведенческие нормы.

В настоящее время всё больше возникает понимание того, что именно человеческий ресурс, человеческий капитал является основным потенциалом предприятия. При этом большую роль играет качество человеческого капитала. Основной и определяющей частью человеческого капитала является его культурно-нравственная составляющая. Поведение человека в коллективе, взаимное доверие, преданность делу или корпорации играют большую роль. В этом ключе толерантность начинает играть всё более важную роль.

Доверие является основой для взаимодействия сопричастных в той или иной мере друг к другу субъектов. За рамками существования доверия определяется поле интолерантности как степени ограничения самоопределенности «другого». Поэтому взаимодополняемость антропного принципа и принципа целесообразности порождает человекообразность и человекосоразмерность, требующие от субъекта поведения, соразмерного человеческой мере в ее конкретном историческом измерении общечеловеческие ценности. Тем самым проявляется мера допустимого поведения в рамках толерантных отношений, необходимая обществу как способ предьявляе-

ния диапазона деяний, дозволенных человечеству на том или ином этапе его развития для самосохранения. В конечном итоге, «онтологическая безопасность» позволяет субъекту самосохранять самого себя через активное принятие в себя всего многообразия мира, с одной стороны, а с другой – сопротивляемость насильственному воздействию на себя «другого». Сопротивление для толерантных отношений приемлемо в границах применения ненасильственных методов.

Таким образом, при определении толерантности социального поведения как организованного уравнивания взаимообусловленных социокультурностью субъектов и как мета-явления можно констатировать, что субъектом этих отношений будет саморефлексирующий самого себя субъект, готовый к восприятию всего многообразия мира и сопротивляющийся отчуждению своего собственного бытия. Разрешение этого противоречия позволяет ему (субъекту) уравновесить в-себе и для-себя все многообразие биосоциального и политического, привести в отношения с-другим и к-другому элемент самосохранения как признания его прав и достоинства. Принятие субъектом в себя всего многообразия мира возможно при условии, если происходит максимизация выигрыша и минимизация проигрыша при действии равнозначимых альтернатив. Этим характеризуется сиюминутность явленного бытия как цель толерантных отношений, направленная на удерживание равновесия при активном восхождении к этой середине. В этом случае, реализация ценностей толерантных отношений как борьба за самосохранение не только самого субъекта, но и окружения через признание ценностей самосохранения иного для самосохранения целого будет направлена, как на признание взаимозависимости человеческого существования, так и утверждение универсальности толерантности и способствует определению политической технологии для успешной социализации субъекта в обществе. Важным условием реализации толерантного политического поведения является демократия, поскольку она – возможность для существования общественного мнения, в достаточной степени разумного в современных условиях. Данное положение является спорным и дискуссионным с точки зрения теоретических и практических подходов к демократии. Но несомненным остается тот факт, что толерантность включает в себя отрицание истинности привилегированности любой позиции, в том числе и своей собственной, признание логического

первенства или взаимного приоритета всех выдвигаемых точек зрения. Поскольку ценности и принципы толерантности требует впустить и принять другого именно как другого, во всей его инаковости и особенности, то она является активным и конструктивным сотрудничеством, соучастием и солидарностью людей. Все это становится невозможным, если нет в обществе открытости, политической воли власти и свободы конкуренции на рынке идей, т.е. сохранение свободы мышления с помощью учреждений, защищающих свободу.

*Список использованных источников*

1. *Бранский В. П.* Теоретические основания социальной синергетики // Вопросы философии. 2000. № 4.
2. *Мейен С. В.* Принцип сочувствия. М., 1997.
3. *Мизес Людвиг фон.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М., 2000.
4. *Панарин А. С.* Смысл истории // Вопросы философии. 1999. № 9.
5. *Шрейдер Ю. А.* Этика. М., 1998.

УДК 330.1

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ОБЩЕЕ И РАЗЛИЧНОЕ В ОЦЕНКЕ**

**В.С. Осколков**

*Международная Академия Бизнеса, г. Алматы, Республика Казахстан*

В своём выступлении 25 января 2012 года Генеральный секретарь Пан Ги Мун, начиная второй срок, представил Генеральной Ассамблее план работы на ближайшие пять лет. В частности он отметил: Экологические, экономические и социальные показатели свидетельствуют о том, что нынешняя модель прогресса является несостоятельной... Устойчивое развитие – это возможность скорректировать наш курс».

Одним из краеугольных камней устойчивого развития является человеческий капитал.

Тема человеческого капитала в течение последних десятилетий постоянно поднимается в научной литературе. Однако дальше теоретических дискуссий решение проблемы так и не продвинулось. Практического применения выдвинутые теоретические разработки так и не нашли. По крайней мере, этого не видно ни из тех же дискуссий, ни из докладов политических деятелей. Вообще, словосочетание «человеческий капитал», еще в недавнем прошлом постоянно фигурировавшее в лексиконе российских и казахстанских политических деятелей, стало употребляться все реже и реже.

В общем-то, практиков (что политиков, что предпринимателей) понять можно – им не интересны долгие научные диспуты, им нужен быстрый и продуктивный результат. А результата всё нет – до сих пор не выработана общепринятая терминология, нет приемлемых инструментов для измерения человеческого капитала, не сложилось даже более-менее общего представления о том, что же собой представляет человеческий капитал.

Справедливости ради отметим, что любой исследователь человеческого капитала сталкивается с рядом трудностей. Порой эти трудности для него становятся непреодолимыми. На взгляд автора статьи, связано это, прежде всего, с тем, что проблемами человеческого капитала почти исключительно занимаются экономисты. Не то, чтобы исследователи, имеющие экономическое образование, недобросовестно подходят к изучению проблемы, просто у них имеется свой стереотип изучения капитала. И экономисты очень часто забывают, что человеческий капитал – это капитал особого рода, и культурно-нравственная составляющая в нём играет определяющую роль.

Кроме того, складывается впечатление, что экономисты решили, что всё, что имеет определение «капитал», является их вотчиной и никого они пускать туда не намерены. Или так думают представители других специальностей. Автор статьи проанализировал темы 267 диссертаций (кандидатских и докторских), защищённых в Российской Федерации с 1992 по 2011 года, в названии которых присутствует термин «человеческий капитал». Из этих диссертаций только 14 защищены не на получение учёной степени кандидата или доктора экономических наук (12 – социологии и по одной технических и медицинских). Соотношение 254 и 14, наверное, о чём-то говорит – это 5 процентов от всех диссертаций, по-

свящённых человеческому капиталу, что фактически попадает в рамки статистической погрешности.

Столкнувшись с непонятными определениями культурно-нравственной составляющей человеческого капитала (интеллектуальный капитал, социальный капитал, толерантность, целерациональное действие, мировоззрение, коммуникативное поведение, симпатия, эмпатия и т.п.), исследователь, имеющий экономическое образование, естественно будет стараться обходить эти понятия и обращать внимание на те, которые ему ясны и понятны, те категории, методика измерения которых уже апробирована и принята. Кстати, именно культурно-нравственная составляющая является не просто составной частью человеческого капитала, но и частью, определяющей его дальнейшее развитие. Однако разработанных и апробированных методик измерения данного компонента человеческого капитала пока нет.

Оставшиеся две составляющие человеческого капитала – здоровье и образование (если быть более точным: знания, умения, навыки) как раз имеют такие методики.

Статистический метод исследования здоровья и образования уже с 1990 года применяется ПРООН при измерении человеческого развития. Здесь так же невозможно обойти вопрос терминологий. В России и в Казахстане, по абсолютно одинаковой методике и используя абсолютно одинаковые категории данных, измеряют совершенно разные вещи – в Российской Федерации измеряется Индекс Развития Человеческого Потенциала (ИРЧП), а в Казахстане – Индекс Человеческого Развития (ИЧР).

К слову сказать, термин «Человеческое развитие» является точной калькой с английского «Human development». В данном случае казахстанский вариант более предпочтителен. Хотя вопрос, конечно, дискуссионный и мы вернемся к нему чуть ниже, когда будем рассматривать термин «потенциал».

И вот здесь происходит момент главной ошибки. Принимая во внимание при изучении человеческого капитала только две составляющих (здоровье и образование), исследователи неминуемо «сваливаются» в изучение именно человеческого развития, а не человеческого капитала.

Что и происходит. Исследователи человеческого капитала не изучают его как капитал индивидуальный, а оперируют макропоказателями, которыми, кстати, оперирует и Индекс Человеческого

Развития. Именно поэтому часто к изучению человеческого капитала присовокупляют, например, темы благосостояния, бедности, хотя они и не входят в структуру человеческого капитала.

В принципе любую тему можно привязать к человеческому капиталу, так как человек является не только начальной и конечной точкой экономического развития, но и основным двигателем самого процесса экономического развития и самой причиной экономического развития. Любая экономическая схема, любое промышленное предприятие существуют не сами для себя. Последний кризис показал, что, как только какой-либо экономический институт (в последнем кризисе – финансовый) начинает развиваться не в интересах всей системы, а только в собственных, начинают происходить кризисные явления. Конечно, это происходит не сразу, а после аккумуляирования определённых тенденций, но происходит обязательно и практически автоматически.

Таким образом, устойчивым может быть только развитие, направленное на сохранение и улучшение всей системы. В связи с этим и вся экономическая система существует для человека и благодаря человеку. Отсюда следует, что устойчивым может называться только развитие, направленное на улучшение существования человека.

В данной статье мы не будем касаться проблемы индивидуального человеческого капитала, данная тема рассмотрена автором статьи в нескольких работах [1]. Напомним только, что в данных статьях человеческий капитал определяется как индивидуальные, врождённые и приобретённые качества: здоровье, знания, умения, навыки и культурно-нравственная составляющая. Здесь мы в большей степени остановимся на вопросах терминологии.

К данным вопросам нужно относиться очень внимательно. На то, что неправильно понято значение слова или термина может привести к глубоким заблуждениям, обращали внимание ещё древние мыслители. Так, Эпикур ещё в IV–III веках до н.э. своё знаменитое письмо Геродоту начинает словами: «Итак, прежде всего, Геродот, следует понять то, что стоит за словами, чтобы можно было свести к ним для обсуждения все наши мнения, разыскания, недоумения, чтобы в бесконечных объяснениях не оставались они необсуждёнными, а слова не были пустыми. В самом деле, если только мы хотим свести к чему-то наши разыскания, недоумения, мнения, то нам необходимо при каждом слове видеть его первое значение, не нуждающееся в доказательстве».

С понятием «человеческий капитал» происходит как раз то, о чём предостерегал Эпикур – понятие «человеческий капитал» в подавляющем большинстве смешалось с принятым ПРООН понятием «человеческое развитие».

У любого экономиста праведный гнев и обвинения в некомпетентности вызовут рассуждения о том, например, что при рассмотрении банковского капитала не нужно рассматривать оборотные средства. А когда дело касается человеческого капитала, то здесь пожалуйста – можно рассматривать человеческий капитал без его основной части.

В последнее время всё чаще в научной литературе стал появляться термин «социальный капитал». На наш взгляд, это – производное от человеческого капитала. Если человеческий капитал – это капитал индивидуальный, включающий: врождённые и приобретённые качества, здоровье, знания, умения, навыки и культурно-нравственную составляющую, человеческий ресурс – это часть человеческого капитала, используемая на производстве, а человеческий потенциал – это та часть человеческого капитала, которая по тем или иным причинам не используется на производстве, то социальный капитал – это совокупность человеческого капитала (предприятия, корпорации, государства).

Любой работодатель заинтересован в том, чтобы человеческий капитал его работников использовался как можно продуктивнее. То есть, он заинтересован в увеличении человеческого ресурса.

Вернёмся к понятию «потенциал». В Интернете нашлось 44 определения данного понятия. В основном они касаются физики, химии и других точных и естественных наук. Обратим внимание на общие определения и определения, касающиеся экономики.

В частности: «Потенциал (от лат. *potentia* – сила), в широком смысле – средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определённой цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи...» [2]. То есть разговор идёт о возможностях.

Если говорить об экономических энциклопедиях, то в них производные от понятия «потенциал»: «потенциальная занятость», «потенциальная карьера», «потенциальная конкуренция», «потенциальный объём выпуска» и т. д. и т. п. так же подразумевают возможности. Так, понятие «потенциальный валовый доход» объясняется следующим образом – это «...валовые поступления, которые

были бы получены, если бы все подлежащие сдаче в аренду активы, были бы арендованы и арендаторы вносили бы всю сумму арендной платы» [3]. Как видим, здесь сплошные возможности, выраженные через сослагательное наклонение с условной частицей «бы».

Таким образом, российский ИРЧП – это измерение возможностей использования человеческих ресурсов. Если подходить к жителям России как к потенциальному (то есть, возможному) материалу для использования, прежде всего в экономических интересах, то определение верное. А если рассматривать как развитие с позиций общечеловеческих ценностей, то, наверное, термин «потенциал» будет не совсем точным.

Россия, Казахстан и Беларусь встали на путь интеграции. Создание Таможенного союза яркое тому подтверждение. Для того чтобы двигаться вперёд, необходимо иметь общие ориентиры, общие цели и задачи. А для этого необходимо, по крайней мере, разговаривать друг с другом на одном языке. Понятийный аппарат должен быть общий. В частности, это касается и проблем устойчивого развития и человеческого капитала.

В данной статье не ставилась задача решить все вопросы. Да это и невозможно в рамках одной статьи. Главная задача, которую пред собой ставил автор – поднять вопросы о необходимости выработки общих подходов к такому важному компоненту развития экономики как человеческий капитал. Исследователи в разных регионах предпринимая некоторые шаги в этом направлении. В частности в Международной Академии Бизнеса не так давно была открыта лаборатория по изучению измерений человеческого капитала. Но данную проблему не решить в одиночку. Для выработки взаимоприемлемой терминологии, обмена опытом и соединения усилий необходимо проводить мероприятия (круглые столы, конференции, форумы) посвящённые проблеме человеческого капитала.

#### *Список использованных источников*

1. См.: *Осколков В.С.* Человеческий капитал и образование для устойчивого развития // Формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в Казахстане : материалы Международной научно-практической конференции (Алматы 23 июня 2010 г.). Алматы, 2010. С. 279–283 ; Роль человеческого капитала в инновационном развитии // Инновационные образовательные технологии в развитии



- высшего образования Республики Казахстан : материалы Республиканской научно-методической конференции 21 января. Алматы, 2011. С. 94–97; Измерение человеческого капитала и инновационные процессы // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда : сборник статей Четвёртой международной научной конференции (20–22 апреля 2011 г. Москва). Т. 2. С. 591–596 ; Гуманизация знания и человеческий капитал // Инновационное развитие российской экономики : материалы конференций. IV Международный научно-практический форум. Ч. 1. / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М., 2011. С. 295–299 ; Человеческий капитал и его внедрение в систему образования // 20 лет Независимости: качество и перспективы развития человеческого капитала Республики Казахстан : материалы Второй международной конференции. Астана : Высшая партийная школа НДП «НурОтан», 2012. С. 64–67.
2. Большая советская энциклопедия : в 30 т. М. : Советская энциклопедия, 1969–1978. URL: <http://slovari.yandex.ru>.
  3. Экономические словари. URL: <http://slovari.yandex.ru>.

УДК 331.1

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**Ж.А. Черняк**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Человек, его творческие качества, силы и способности, с помощью которых он преобразует себя и окружающий мир, традиционно занимали центральное место в экономических и социальных науках. Вместе с тем, ускоренное развитие материально-технической базы производства, связанное с промышленным переворотом, заслонило проблемы развития человека и его производительных способностей, создав иллюзию превосходства физического капитала в обеспечении экономического роста. Как следствие этого – долгие годы производительные способности человека рассматривались и оценивались как один из количественных факторов производства.

Задача состояла лишь в том, чтобы удачно соединить труд, основной и оборотный капитал. Переход к постиндустриальному обществу обусловил смену ориентиров, сосредоточив внимание на анализе человеческого капитала.

Не вдаваясь в глубинные противоречия в правомерности существования термина «человеческий капитал», его соответствия понятиям «человеческий ресурс», «человеческий потенциал» [1–4], сочтем, что они близки по своему смыслу, различаясь уровнем абстракции. То есть, «ресурс(ы), как и потенциал, – субстанция потенциальная, а капитал – субстанция актуальная, реализующая ресурс(ы) в определенных условиях, при наличии необходимых материальных и финансовых факторов и соответствующих экономических отношений. Именно в этом и состоит существенное различие между человеческим потенциалом и той его частью, которая в определенных условиях, которая в определенных условиях, при наличии потребностей его носителей, необходимых материальных и финансовых факторов и в сложившихся экономико-трудовых отношениях может приносить доход» [5]. В общем виде человеческий капитал – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных конкретным индивидом, группы людей, так и обществом в целом способностей и качеств (уровень знаний, образование, навыки, способности, мотивации, культурное развитие и т. п.), которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов [6].

Реализуется человеческий капитал в процессе функционирования человеческих ресурсов. Категория «человеческий капитал» более соответствует к применению при рассмотрении конкретного человека. Возможность получать дополнительный доход от инвестиций дала основание провести параллель между физическим и человеческим капиталом. С точки зрения фирмы правомернее говорить о человеческом ресурсе, участвующем в создании нового продукта. Отметим, что настоящее время для фирмы понятие «трудовые ресурсы» трансформировалось в понятие «человеческий ресурс». Подобная смена терминов позволяет зафиксировать качественные изменения рабочей силы в условиях научно-технического прогресса, когда более образованные работники вносят больший вклад в создание конечного продукта.

Традиционной и актуальной для экономической науки остается проблема влияния характеристик (качеств) человека на произ-

водительность труда и, следовательно, на развитие экономического потенциала страны. Его рост приводит к расширению масштабов и повышению качества трудовой деятельности и ведет к возвышению эффективности функционирования всех факторов производства. И чем выше этот потенциал, тем выше работоспособность населения, шире возможности для создания конечного продукта, продуцирования и накопления знаний и, в конечном итоге, выше экономическая жизнеспособность государства.

На протяжении довольно длительного отрезка времени исследователи пытаются найти объясняющие факторы экономического развития, формируя для них статистические индикаторы.

Если принять за основной показатель уровня и динамики экономического развития валовой внутренний продукт (ВВП) страны, то точки зрения приоритетного влияния человеческого капитала предлагают выделять следующие факторы развития и направление их влияния (как отрицательное, так и положительное) на темпы развития реального ВВП на душу населения [7]:

к факторам, отрицательно влияющим на увеличение показателя, относят:

- средний темп прироста населения: общий объем дохода при быстро растущем населении приходится распределять между все большим числом людей, и душевой доход растет медленнее;

- различные индикаторы социальной и политической нестабильности: например, макроэкономическая стабильность, характеризующая низким и стабильным уровнем инфляции, умеренной ставкой процента и отсутствием дефицита государственного бюджета способствует экономическому росту;

- неравенство в распределении доходов; положительно же влияют:

- степень охвата средним образованием: этот показатель косвенно характеризует качество трудовых ресурсов, поскольку отражает общий уровень образованности основной части работников;

- доля инвестиции в ВВП: уровень инвестиций напрямую влияет на рост капитала, увеличивая потенциальный выпуск. Следует также отметить, что если традиционно инвестиции связывали только с заменой устаревшего и создания нового запаса капитала, то в современных теориях упор делается на ведущую роль инвестиций в повышении уровня образования человеческого капитала,

что способствует технологическому прогрессу и росту общей производительности факторов;

– средняя продолжительность жизни при рождении: она наряду с уровнем образования характеризует качественный уровень трудовых ресурсов.

Такие факторы, как доля государственных расходов на оборону в ВВП и начальный уровень душевого дохода оказывают двойное влияние на развитие экономики. В частности, считается, что если доля расходов на оборону не превышает 10 % ВВП, то они способствуют экономическому росту, а если эта доля больше 10 %, то такие расходы препятствуют росту экономики в целом. Этот показатель отражает степень искажения работы рыночного механизма в экономике. Также, чем ниже начальный уровень душевого дохода, тем больше возможностей для развития с использованием существующих в мире технологий и форм организации производства. Это означает сближение уровней развития стран мира.

Показательными моделями развития с использованием человеческого капитала являются модели П. Ромера, Ф. Агийона и П. Хоувитта [8].

П. Ромер разделяет экономику на три основных сектора:

в первом исследовательском секторе «производятся новые знания»:

$$Y = \delta H A,$$

где  $H$  – человеческий капитал,  $A$  – существующий запас знаний,  $\delta$  – параметр научной продуктивности.

во втором секторе знания трансформируются в средства производства (технологическое оборудование).

третий сектор с помощью средств производства, затрат труда и человеческого капитала обеспечивает выпуск конечной продукции.

В модели Ф. Агийона и П. Хоувитта экономическое развитие достигается благодаря конкуренции между фирмами, осуществляющими продуктивные технологические нововведения. Увеличение интенсивности потока инноваций, масштаба влияния инноваций на экономику и доли квалифицированной рабочей силы, связанной с производством промежуточных товаров (человеческий капитал в сфере НИОКР) приводит к росту и развитию экономики.

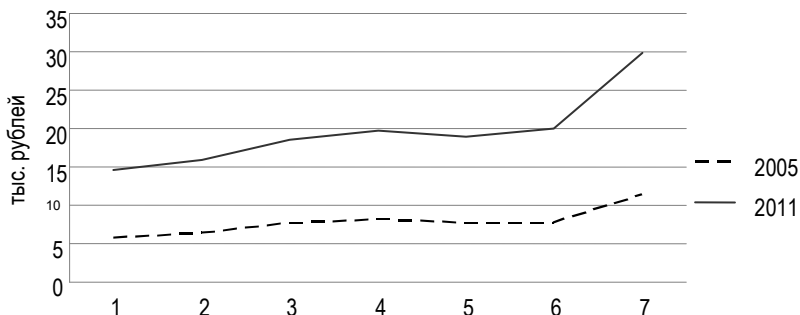
Важный вывод, который следует из этих положений, состоит в том, что временное или длительное торможение развития в стране

ведет к ее хроническому, все более сильному отставанию от более богатых стран по уровню доходов на душу населения. Но, пожалуй, самый интересный аспект моделей развития человеческого капитала – объяснение противоестественного перелива капиталов из бедных стран в богатые, который усугубляет разрыв в доходах между «первым» и «третьим» мирами. Потенциально высокая рентабельность инвестиций в «третьем мире» часто сводится «на нет» низким уровнем инвестиций в человеческий капитал (систему образования, инфраструктуру и научные разработки). Бедные страны привлекают из этих видов инвестиций мало выгод по сравнению с экономически развитыми странами. Доказательством этому тезису может служить анализ динамики ИРЧП (Индекс развития человеческого потенциала) в развитых и развивающихся странах. Отсюда следует вывод о том, что между темпами экономического развития и степенью развитости человеческого капитала существуют прямые и обратные связи: устойчивые стабильные темпы экономического развития сочетаются со стабильным увеличением ИРЧП, в свою очередь развитие человеческого капитала создает мультипликационный эффект экономического развития.

Далее, более подробно поговорим о влиянии инвестиций в человеческий капитал на потенциальные возможности его развития и активизации на примере образования. Принимая решение об образовании, о продолжении образования или профессиональной подготовке, человек исходит из принципа экономической целесообразности. Он отдает предпочтение тем вариантам, которые могут принести ему наибольшую выгоду. Повышение уровня знаний, профессионализма, квалификации ведет к росту доходов работника. Например, заработная плата работников – выпускников высших учебных заведений почти в два раза выше, чем у тех, кто окончил лишь школу. Если представить результаты выборочных обследований организаций [9] графически, зависимость средней начисленной заработной платы от уровня полученного образования станет вполне очевидной (рис. 1).

Анализируя представленные зависимости, можно сформулировать следующие основные закономерности, характерные для российской экономики:

– резкое превышение уровня доходов работников с высшим образованием над доходами работников, не имеющих такового;



Зависимость средней заработной платы работников от уровня образования:  
 1 – не имеют основного общего, 2 – основное общее, 3 – среднее (полное) общее,  
 4 – начальное профессиональное, 5 – среднее профессиональное,  
 6 – неполное высшее профессиональное, 7 – высшее профессиональное

– указанный разрыв в заработных платах имеет тенденцию к увеличению при сокращении дифференциации в заработных платах работников, не имеющих высшего профессионального образования. Так, если в 2005 году в группе работников, не имеющих высшего профессионального образования заработная плата работников с начальным профессиональным образованием (наивысшая в указанной группе) в 1,41 раза превышала показатель работников, не имеющих основного (наименьшая), то в 2011 году данное соотношение сократилось до 1,37 раза. Соответственно, заработные платы работников с высшим профессиональным образованием в 2005 году были выше в 1,40 раза, чем у работников с начальным профессиональным образованием и в 1,97 раза – чем у работников, не имеющих основного. По результатам обследования 2011 году рассмотренные показатели возросли до 1,51 и 2,06 раза, соответственно.

Таким образом, эффективность современной экономики определяется все большим влиянием на хозяйственную деятельность человеческого капитала, который становится важнейшим фактором экономического роста. В процессе создания, трансформации и использования человеческого капитала участвуют коммерческие предприятия, государственные и общественные учреждения и организации, т.е. все субъекты рыночных отношений. Результатом эффективного функционирования человеческого капитала становится благосостояние страны, ее экономическая сила и конкурентоспособность.

Ускоренное развитие человеческого капитала становится не только приоритетом социально-экономического развития, но и главной задачей, стоящей перед нацией. Концепция развития человеческого капитала включает в себя две важные идеи. Одна из них – удовлетворение «базовых» потребностей человека. Другая – рассматривает экономический рост как средство, позволяющее увеличить расходы на развитие человека через вложения в образование, обеспечение здоровья, материального благосостояния.

*Список использованных источников*

1. *Рофе А. И.* Может ли капитал быть человеческим, а поведение организационным? // Труд и социальные отношения. 2009. № 10. С. 18–22. № 11. С. 19–25.
2. *Рофе А. И.* Еще раз о рабочей силе и человеческом капитале // Труд и социальные отношения. 2010. № 3. С. 13–19.
3. *Попов Ю. Н.* Изменяющийся мир и наш представления о нем // Труд и социальные отношения. 2009. № 12. С. 32–37.
4. *Кязимов К. Г.* Профессиональная компетентность – основной критерий оценки человеческого труда // Труд и социальные отношения. 2010. № 2. С. 41–46.
5. *Докторович А. Б.* Воспроизводство социального и человеческого капиталов труда // Труд и социальные отношения. 2010. № 1. С. 11–17.
6. Макроэкономика: Актуальные направления и проблемы развития: учеб. / под общ. ред. В. П. Горева, Г. Н. Макаровой, С. В. Сергеевой. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2008. С. 126–127.
7. Макроэкономика: учеб. / под общ. ред. К.А. Хубиева. М., 2008. С. 455–456.
8. *Дагаев А.* Новые модели экономического развития с эндогенным техническим прогрессом // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 6. С. 40–51.
9. Материалы выборочных обследований организаций РФ за октябрь / Федеральная служба государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru>.

**МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ  
КАК СУБЪЕКТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ  
ПО ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДИАГНОСТИКЕ И РАЗВИТИЮ**

***М.Н. Шавровская***

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В настоящее время роль менеджера по персоналу во многих организациях становится все шире и шире, и сейчас многие руководители добавляют ему в функциональные обязанности управленческое консультирование. С одной стороны, его роль в организации в этом случае увеличивается, но, с другой стороны, существуют определенные особенности в ситуации внутреннего консультирования, которые будут рассмотрены в данной статье. На наш взгляд, портрет управленческого консультанта можно представить в виде модели «парус», которая включает в себя технологичность, независимость, коммуникативная компетентность, бизнес-компетентность (рис.).

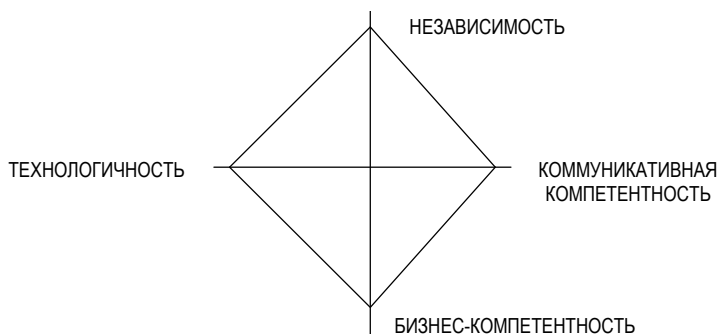
Независимость. Консультант должен обладать такими видами независимости, как административной, финансовой, политической и эмоциональной. Очевидно, что в рамках организации достаточно сложно, если почти невозможно обеспечить некоторые виды независимости (например, финансовой и политической). Отметим, что для обеспечения административной независимости организация должна быть готова минимизировать количество структур, в которые входит менеджер по персоналу, а в идеальном случае сделать подчинение напрямую руководителю организации. Это позволит усилить статус менеджера по персоналу как внутреннего консультанта и минимизировать на него влияние со стороны различных руководителей.

Суть этой модели заключается в том, что при отсутствии любой из составляющих модели «парус» уже не будет способствовать достижению поставленной цели, а «будет плыть, куда дует ветер». Поэтому важно понимать, как сделать так, чтобы каждая их составляющих проявлялась в полной мере. В ситуации внутреннего консультирования (когда консультантом выступает менеджер по персо-



налу) они обладают своими особенностями, которые могут, как положительно сказываться на продвижении к поставленной цели, так и отрицательно. В таблице представлены некоторые из них.

Что касается финансовой независимости, то для менеджера по персоналу, как субъекта внутреннего консультирования должны быть четко прописаны критерии эффективности его работы и выплаты материального вознаграждения. В отдельных случаях может быть даже составлено SLA (social level agreement – соглашение об уровне сервиса).



Портрет управленческого консультанта: модель «парус»

### **Особенности проявления составляющих модели «паруса» в ситуации внутреннего консультирования**

<i>Составляющая модели «паруса»</i>	<i>Особенности проявления во внутреннем консультировании</i>
Независимость	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокое влияние межличностных взаимоотношений</li> <li>• Наличие организационной структуры, определяющей роли в организации</li> </ul>
Бизнес-компетентность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Понимание особенностей среды, в которой функционирует организация, но, как правило, отсутствие знаний в профессиональной сфере консультируемого подразделения</li> <li>• Знание всех оттенков внутренних дел организации, стиля работы и управления, культуры и политики</li> </ul>
Коммуникативная компетентность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокое влияние неформальных взаимосвязей</li> <li>• Наличие определенного имиджа у менеджера персонала в организации и предубеждений относительно других сотрудников</li> <li>• Существование «прошлого» опыта взаимодействия</li> </ul>
Технологичность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Низкое взаимодействие с внешней средой, и, как следствие, недостаток технологий</li> </ul>

Самое сложное – достижение политической независимости, и здесь может быть только одна рекомендация – получение поддержки вышестоящего руководства при реализации консультационных проектов.

Обращаясь к эмоциональной независимости, обратим внимание, что она в большей степени зависит от личности консультанта. Менеджеру по персоналу важно развивать профессиональную уверенность, рассказывать об успешно реализованных проектах в сфере консалтинга и постоянно усиливать остальные составляющие модели «паруса».

Бизнес-компетентность. Рассматривая бизнес-компетентность, остановимся на двух основных подходах к консультированию: функциональный и профессиональный.

Функциональный подход. Фриц Стил определяет его так: «Под процессом консультирования я понимаю любую форму оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задач, но помогает тем, кто ответственен за это». В данном случае менеджер по персоналу, соглашаясь на консультирование, отмечает, что он некомпетентен в профессиональных вопросах, но он компетентен в организации обсуждения существующих проблем и в поиске решений их. Его бизнес-компетентность заключается именно в его умении организовать процесс и привести к определенным решениям заказчика. Менеджер по персоналу реализует функциональный подход, когда проводит стратегические сессии, модерирует процесс принятия решений (например, в области маркетинга или финансов) и др.

Профессиональный подход. Согласно Лэрри Грейнеру и Роберту Метцгеру «управленческое консультирование – это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют при необходимости, выполнению решений». Менеджера по персоналу как консультанта в рамках этого подхода реализуется, когда дает рекомендации относительно кадрового резерва, дает обратную связь по результатам оценки, работает с системой мотивации персонала и др.

Коммуникативная компетентность. Предоставляя менеджеру по персоналу функции внутреннего консультанта, важно понимать, насколько у него развиты неформальные коммуникации в организации, как он себя проявляет на корпоративных мероприятиях. При этом он должен обладать такими качествами, как эмпатия, умение слушать и задавать вопросы, чувство юмора, у него должен быть развит на высоком уровне эмоциональный интеллект и др.

Технологичность. Обращаясь к данной составляющей, отметим, что организация должна быть готова к «наращиванию» данной составляющей через постоянное обучение менеджера по персоналу новым технологиям, проведение стажировок, направление его на форумы и мастер-классы. Все это, безусловно, потребует дополнительных средств, но, в любом случае, внутренний консультант всегда значительно дешевле внешнего. Кроме того отметим, что и у менеджера по персоналу, когда он выступает внутренним консультантом, должна находиться на высоком уровне развития такая компетенция, как способность развиваться.

Технологичность в рамках функционального подхода указывает на то, что менеджер по персоналу должен владеть современными технологиями организации дискуссии, среди которых openmind, фасилитация, world-café и др.

Технологичность в рамках профессионального подхода означает, что менеджер по персоналу должен знать используемые технологии в отдельных функциях управления персоналом, например, в оценке или стимулировании.

Таким образом, мы проанализировали особенности внутреннего консультирования, которое в последнее время все чаще реализовывают менеджеры по персоналу, и представили ряд рекомендаций по усилению таких составляющих модели «парус», как технологичность, независимость, коммуникативная компетентность, бизнес-компетентность.

#### *Список использованных источников*

1. *Кубр М.* Управленческое консультирование. Введение в профессию: пер. с англ. М. : Планум, 2004. 976 с.

## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

**О.В. Шутина, А.Н. Юдин**

*Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского*

Как показывают исследования, проводимые на Российских предприятиях, порядка 80 % людей, уволившихся в первые полгода-год работы, принимают решение об уходе из компании в первые две недели, так как реальность, в которую попадают новые сотрудники, не всегда отвечает их ожиданиям. Таким образом, необходимо отметить важность процесса адаптации для любой организации, а также, что процесс адаптации – это двусторонний процесс, то есть, с одной стороны работник приспосабливается к новой для него среде, с другой стороны, организация приспосабливается к особенностям нового работника.

Кроме того, в случае, если новый работник недостаточно быстро адаптируется или вообще этого не делает (это приводит к его увольнению), это обуславливает рост издержек, как прямых, так и косвенных. Следовательно, любая организация должна стремиться к наиболее эффективному прохождению процесса адаптации персонала.

Как показывают наши исследования, на некоторых предприятиях и организациях основной проблемой, возникающей при адаптации персонала является несвоевременная, неполная информация о предприятии (организации), либо ее отсутствие. Для решения данной проблемы в рамках нашего исследования, был разработан конкретный инструмент адаптации персонала, совершенствующий имеющийся на предприятиях процесс адаптации персонала. Данный инструмент – это вводный семинар для новых сотрудников предприятия (Welcome-тренинг).

Прежде всего, дадим определение понятия Welcome-тренинг – это семинар, проводимый с работниками, вновь устроившимися в организацию, направленный на ускорение процесса адаптации и формирование позитивного отношения к компании. Процесс разработки Welcome-тренинга включает в себя следующие элементы:

– Определение общей структуры тренинга: выделение основных блоков информации, которая должна быть предоставлена новым работникам.

– Определение ответственных структурных подразделений и лиц за разработку выделенных ранее информационных блоков.

– Установление сроков разработки блоков тренинга.

– Разработка содержания информационных блоков.

– Постоянное взаимодействие с ответственными за разработку информационных блоков.

– Корректировка предоставляемой информации от ответственных за разработку блоков.

– Составление в единое целое разработанных различных блоков.

Предпочтительнее информацию для новичков предоставлять одновременно группе новых работников, а именно проводить семинар с использованием технических средств (компьютер, мультимедийный проектор и пр.).

Далее более подробно рассмотрим элементы разработки Welcome-тренинга.

При определении общей структуры тренинга учитывались несколько факторов. Во-первых, мнение экспертов, которыми выступали начальник отдела по управлению персоналом и ведущий специалист отдела по управлению персоналом отдельных предприятий. Во-вторых, результаты анкетного опроса, проведенного с работниками, проработавшими в организации менее одного года. В-третьих, рекомендации практиков в области управления персоналом, представленные в учебной и периодической литературе. После учета этих факторов была определена общая структура Welcome-тренинга, а также структура каждого из блоков тренинга.

1. Приветственное слово руководителя предприятия (организации). Структура данного блока:

– Поздравление с поступлением на работу на предприятие (организацию);

– Краткая информация о предприятии (организации);

– Ожидания от новых сотрудников.

2. Информация о компании:

– История создания;

– Миссия компании;

– Девиз;

- Основные ценности;
  - Направления деятельности;
  - Реализованные проекты;
  - Цели на ближайшее будущее (включая стратегические).
3. Организационная структура:
- Организационная структура в графическом виде;
  - Функции структурных подразделений;
  - Взаимосвязи между подразделениями;
  - Топ-менеджмент (включая истории карьерного роста);
  - Структура персонала.
4. Корпоративная культура:
- Правила поведения на предприятии (организации);
  - Внешний вид сотрудника;
  - Легенды;
  - Традиции.
5. Охрана труда:
- Внутренний распорядок и организация деятельности;
  - Рабочее место сотрудника;
  - Условия труда;
  - Техника безопасности;
  - Конкретные мероприятия, обеспечивающие соблюдение требований охраны труда;
  - Аттестация рабочих мест;
  - Инфраструктура предприятия (включая оснащение и оборудование).
6. Корпоративная информационная система (при наличии):
- Общее представление, история разработки;
  - Как и для чего используется.
7. Коммуникации:
- Правила личного общения;
  - Правила общения по телефону;
  - Правила общения в корпоративной информационной системе;
  - Бумажный документооборот;
  - Информация о корпоративном издании (при наличии);
8. Корпоративная политика в области управления персоналом:
- Информация об отделе (службе) по управлению персоналом;
  - Порядок адаптации;
  - Обучение и развитие персонала;

- Перемещения по карьерной лестнице;
- Аттестация персонала;
- Система стимулирования персонала;
- Социальная программа, корпоративные праздники и мероприятия;
- Отпуска (в т. ч. пример расчета отпускных);
- Пособие по временной нетрудоспособности (в т.ч. пример расчета);
- Информация о командировках.

#### 9. Система менеджмента качества:

- История разработки;
- Причины внедрения;
- Принципы качества.

#### 10. Экскурсия:

- Расположение отделов;
- Столовая;
- Библиотека;
- Выставочный стенд в холле;
- Актный зал и пр.

Содержание разработанной программы Welcome-тренинга обуславливается внутренними особенностями предприятия, на наш взгляд это целесообразно. При этом необходимо ориентироваться на различные характеристики организации. Однако следует придерживаться той структуры тренинга, которая была нами определена, так как, на наш взгляд, в ней отражены основные информационные блоки, которые необходимо транслировать работнику, который поступает на работу в новую для него организацию.

После определения структуры Welcome-тренинга и структуры каждого из информационных блоков необходимо определить ответственных за разработку выделенных информационных блоков. Ответственные структурные подразделения определяются посредством консультаций с начальником отдела (службы) по управлению персоналом.

Форма проведения Welcome-тренинга – это семинар. Первоначально предполагается, что каждый информационный блок будут рассказывать ответственные за его разработку. Затем, после пилотного внедрения Welcome-тренинга, предполагается, что его будет рассказывать один человек – работник отдела (службы) по управлению персоналом. Информация будет представляться через мультимедиа-проектор параллельно с рассказом ответственного работника.

Необходимо стремиться к тому, чтобы новички не выступали просто пассивными слушателями предоставляемой информации, учитывая то, что работники уже отработают какое-то время в организации на момент проведения Welcome-тренинга. То есть необходимо вовлекать новичков в разговор, задавать им вопросы, получать обратную связь уже во время проведения мероприятия.

Целесообразно, на наш взгляд, предусмотреть механизм получения обратной связи после проведения Welcome-тренинга. Это необходимо для получения сведений о том, какая информация лучше запоминается, что следует корректировать в форме или содержании Welcome-тренинга. Т.е. следует разработать анкету для получения обратной связи от новых работников, которую они должны будут заполнить непосредственно после проведения Welcome-тренинга.

Далее необходимо определить периодичность проведения Welcome-тренинга, она зависит от показателей движения персонала в организации, а точнее от количества принимаемых на работу человек. Так, периодичность проведения Welcome-тренинга – один раз в две недели.

Если на предприятии (в организации) действует стандарт предприятия или программа по управлению персоналом, в котором есть отдельный раздел об адаптации персонала, необходимо разработать документальное описание, представленного выше, Welcome-тренинга и совместить его с действующим внутренним документом организации. Таким образом, нами был разработан документ, описывающий и регулирующий разработанный Welcome-тренинг. Данное документальное описание дополняет соответствующий раздел стандарта или программы предприятия по управлению персоналом.

1. Welcome-тренинг – семинар, проводимый с работниками, вновь устроившимися на предприятие (в организацию) направленный на ускорение процесса адаптации и формирование позитивного отношения к предприятию.

2. Welcome-тренинг является составной частью процесса адаптации персонала.

3. К основным целям Welcome-тренинга относятся:

– ознакомление новых работников с информацией о предприятии;

– приобщение новых работников к корпоративной культуре, ценностям и правилам поведения на предприятии;

– повышение лояльности новых работников к предприятию.

4. Отдел по управлению персоналом является ответственным за организацию и проведение Welcome-тренинга.



5. После оформления приема на работу, сотрудник отдела по управлению персоналом информирует нового работника о дате, времени и месте проведения Welcome-тренинга. Также информация о дате, времени и месте проведения Welcome-тренинга заносится в справочник сотрудника предприятия (организации).

6. Welcome-тренинг проводится один раз в две недели в определенный день.

7. В случае, если количество новичков, которые будут участвовать в Welcome-тренинге, менее трех, проведение тренинга переносится на следующую неделю.

8. Точные дата и время проведения Welcome-тренинга определяются отделом (службой) по управлению персоналом.

9. В случае изменения даты и/или времени проведения Welcome-тренинга, отдел по управлению персоналом информирует об этом нового сотрудника.

10. Welcome-тренинг проводится в форме семинара с использованием необходимой техники для показа презентаций и видеороликов в соответствующем помещении (класс, актовый зал и пр.).

11. Содержание Welcome-тренинга определяется в соответствии с его программой.

12. Welcome-тренинг состоит из нескольких информационных блоков, за разработку и корректировку которых отвечает соответствующее подразделение (табл.).

### **Ответственные структурные подразделения за разработку блоков Welcome-тренинга**

<i>Название блока</i>	<i>Ответственное структурное подразделение</i>
Приветственное слово руководителя	Управление системой качества
Информация о компании	Управление системой качества
Организационная структура	Отдел (служба) по управлению персоналом
Корпоративная культура	Отдел (служба) по управлению персоналом
Охрана труда	Группа охраны труда и промышленной безопасности
Корпоративная информационная система	Отдел информационных систем
Коммуникации	Отдел (служба) по управлению персоналом
Корпоративная политика в области управления персоналом	Отдел (служба) по управлению персоналом
Система менеджмента качества	Управление системой качества
Экскурсия	Отдел (служба) по управлению персоналом

14. Продолжительность Welcome-тренинга составляет не менее 2 часов 00 минут.

15. Во время проведения Welcome-тренинга предусмотрен один перерыв длительностью 10 минут.

Таким образом, на основе выявленных проблем в процессе адаптации персонала, нами был разработан адаптационный курс для новых сотрудников – Welcome-тренинг, который, по нашему мнению, позволит ускорить процесс адаптации и повысить качество и эффективность ее прохождения вновь принятыми работниками предприятия.

# ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

---

---

УДК: 331.103

## **ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРОВ ПРОЕКТОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОМСКА**

**С.Н. Апенько**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Инновационный потенциал России формируется и реализуется на разных уровнях, одним из которых является уровень предприятий. На данный момент предприятия осознают важность и неизбежность управления изменениями на основе инновационной политики, направленной на создание, развитие и максимально возможное использование инновационного потенциала. Инновационная политика находит свое отражение в реализуемых предприятиями проектах и программах.

Эффективность проектного подхода к управлению деятельностью, связанной с разработкой и внедрением новых продуктов, услуг, технологий и иных объектов, осознали многие предприятия и организации. В отечественной практике проектный формат используют в настоящее время подавляющее большинство субъектов органов государственной и муниципальной власти, значительная часть организаций и предприятий различных отраслей и сфер бизнеса.

Опыт проектной деятельности свидетельствует о решающей роли профессионализма менеджеров проектов и специалистов, реализующих проект. Понимание значимости профессионализма, вместе с тем, сопровождается множеством нерешенных и крайне актуальных вопросов. В частности, предприятия и организации находятся в поиске решений, связанных с тем, какими компетенциями

должны обладать успешные менеджеры и специалисты проектов, существует ли стандартный набор ключевых компетенций или он уникален для каждой компании и каждого проекта, достаточно ли опыта и высокой квалификации персонала для эффективности в проекте или нужны особого рода компетенции, которые характерны именно для проектной деятельности, можно ли компетенции сформировать в процессе обучения или они приобретаются только посредством проектной практики. Каждая компания, озабоченная обеспечением проектов высококвалифицированными профессионалами, находит свои решения по данному блоку вопросов.

Представим авторское видение ответов на поставленные вопросы, базирующееся на анализе зарубежного и российского опыта, воплощенного в профессиональных стандартах управления проектами, а также на классических основах компетентного подхода к управлению персоналом компаний. Проиллюстрируем эти ответы результатами исследования проектного управления на омских предприятиях.

Прежде всего, отметим, что формирование компетенций менеджеров проектов целесообразно осуществлять в контексте инновационной политики предприятия. Связано это с тем, что инновационная политика направлена на создание благоприятного экономического климата и инновационной среды для осуществления инновационных процессов. Она определяет стратегию и механизмы поддержки приоритетных инновационных проектов. Следовательно, формирование запроса на развитие компетенций менеджеров проектов, выработка общей концепции и методов совершенствования компетенций должны происходить на основе общей инновационной политики предприятия, которая, в свою очередь, должна быть согласована с государственной инновационной политикой. Создание такой благоприятной среды будет способствовать развитию, как самой проектной формы реализации инновационной деятельности, так и подготовки профессиональных кадров для неё.

Ответы на вопросы о приоритетных компетенциях менеджеров проектов производны также от глубины реализации проектного управления со всеми ему присущими особенностями и технологиями. Несмотря на то, что термин «проект» становится популярным, по предварительным оценкам, лишь часть предприятий и организаций управляют проектами на профессиональном уровне в соответствии со стандартами, принятыми в мировом и российском сообществе в

области проектного управления. Для определения текущего состояния и перспектив развития проектного управления требуются систематические исследования. Особенно важно отслеживать состояние и тенденции развития практики управления проектами в российских регионах. На уровне отдельных регионов формирование интереса и внедрение проектного управления происходит неравномерно. Мониторинг и сравнительный межрегиональный анализ его результатов позволили бы увидеть темпы и основные траектории развития проектной методологии на российских предприятиях и организациях.

Приведем результаты исследования кафедры «Инновационное и проектное управление» экономического факультета Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского. В исследовании, проводимом методом анкетного опроса, приняли участие 26 экспертов предприятий и организаций города Омска, применяющих на разном уровне методологию разработки и реализации проектов. При анализе следует понимать, что это наиболее прогрессивные с позиций практики управления проектами предприятия. Распределение предприятий по сферам деятельности следующее:

- промышленность – 19 %;
- торговля – 19 %;
- строительство – 19 %;
- образование – 8 %;
- финансовые услуги – 11 %;
- государственное и муниципальное управление – 8 %;
- консалтинг – 16 %.

В связи с тем, что исследование носит разведывательный характер, направлено на изучение опыта управления проектами, а также в связи с отсутствием первичной информации о генеральной совокупности, по полученной выборке сложно делать выводы об уровне её репрезентативности. Вместе с тем, при выборе предприятий для опроса учитывалась общая тенденция обращения предприятий к проектной форме организации деятельности и управления, существующая в российской практике. Действительно, проектной деятельностью занимаются крупные промышленные предприятия, передовые организации сфер торговли и финансовых услуг, традиционно проекты реализуют предприятия строительства и, в частности, проектные институты, а также консалтинговые фирмы. В деятельности государственных и муниципальных органов власти проекты являются также распространенной формой.

В число обследованных попали предприятия и организации с разным опытом проектной деятельности:

- менее 1 года – 18 %;
- от 1 года до 3-х лет – 50 %;
- от 3-х до 5-ти лет – 16 %;
- свыше 5-ти лет – 16 %.

Но в большинстве случаев опыт управления проектами составляет до трех лет.

Предприятия реализуют проекты разные по размеру с преобладанием средних проектов, преимущественно смешанные по содержанию, включающие в себя организационные, экономические и технические направления, преобладают инвестиционные проекты, достаточно много инновационных проектов.

По мнению самих представителей предприятий и организаций, деятельность по управлению проектами находится на недостаточно высоком уровне (таблица 1). Эксперты примерно половины предприятий осознают, что управление проектами реализуется не всегда эффективно и системно. Каждое третье предприятие понимает, что управление проектной деятельностью стихийное и ситуативное. Порой такого управления вообще нет, проекты реализуются с помощью текущего управления традиционной функциональной (не проектной) деятельностью. Представители лишь четырех предприятий считают, что у них управление осуществляется комплексно, системно и эффективно. Это предприятия, для которых проектная деятельность является единственной формой и обладающие богатым опытом (проектные институты, строительные организации).

Таблица 1

**Распределение ответов на вопрос: «В какой степени используется управление проектами на Вашем предприятии?»**

<i>Качественный уровень управления проектами</i>	<i>Количество предприятий</i>	
	<i>единиц (шт.)</i>	<i>%</i>
Реализуются проекты, но специального управления ими нет или оно осуществляется стихийно, ситуативно	8	31
Управление проектами осуществляется, но оно не всегда эффективно и системно	14	53
Управление проектами осуществляется комплексно, системно, эффективно	4	16
Всего	26	100

Преобладающей формой является управление отдельными не связанными друг с другом проектами (50 % предприятий), каждое третье предприятие применяет систему взаимосвязанных проектов (34 %). Гораздо меньше тех предприятий, которые реализуют сложные системы управления – управление и координацию проектов и программ (12 %), а также мультипроектное управление (4 %).

Обратимся к ответам на ранее поставленные вопросы о требуемых компетенциях менеджеров проектов. На данный момент существует устоявшийся подход к тому, что должны делать менеджеры проектов и, соответственно, какие компетенции требуются для эффективного выполнения этой деятельности. В мировой практике, закреплённой международными стандартами, сформировались и успешно реализуются разнообразные функциональные области управления проектами. Их перечень представлен в таблице 2. Первоначально проектная деятельность управлялась посредством воздействия на содержание работ по проекту, на сроки и стоимость их исполнения. Позднее предприятия осознали важность управления рисками, качеством, персоналом проектов, поставками и контрактами. И, наконец, в последнее время в связи усилением динамичности среды, глобализацией проектной деятельности в диверсифицированном бизнесе особую значимость стали придавать таким областям, как управление изменениями, интеграцией и коммуникациями в проектах. В России, в частности в Омске, развитие функциональных областей происходит в аналогичной зависимости, но с определенным запаздыванием от мировой практики.

На обследованных омских предприятиях реализуется управление содержанием работ, сроками и стоимостью проектов (таблица 2). Немного меньше, но также уделяют предприятия внимание управлению персоналом, качеством, в половине предприятий – управлению поставками. Остальные функциональные области развиты слабо. Кроме того, проведенное дополнительное неформализованное интервью с представителями предприятий с целью выяснения применяемых методов и методик по данным областям показало, что самооценка уровня применения управления этими областями гораздо выше реального состояния дел.

Позитивную тенденцию к расширению используемых функциональных областей управления проектами демонстрируют ответы представителей предприятий на вопрос о том, какие функциональные области их предприятия хотели бы применять. Слабо вос-

требуемой пока остается область управления изменениями, что можно объяснить низкой осведомленностью предприятий о содержании и инструментах реализации этой функции. Остальные функциональные области привлекают внимание предприятий. Особенно отчетливо проявляется потребность в управлении рисками в проекте, хотя на данный момент этим занимаются далеко не все. Объяснение этому факту предприятия видят в отсутствии четких схем и инструментов реализации данной функции.

Таблица 2

**Распределение ответов на вопрос:  
«Какие функциональные области реализуются  
на Вашем предприятии, какие Вы бы хотели внедрить?»**

Функциональные области	Применяем		Хотели бы применять	
	единиц (шт.)	%	единиц (шт.)	%
управление содержанием работ проекта	26	100	26	100
управление сроками	24	92	26	100
управление стоимостью	24	92	26	100
управление качеством	18	69	24	92
управление персоналом	20	77	24	92
управление рисками	8	31	22	85
управление коммуникациями	10	38	15	57
управление поставками	12	46	13	50
управление интеграцией проектов	5	19	13	50
управление изменениями в проектах	4	16	8	31

Таким образом, по перечню развитых и востребованных в перспективе функциональных областей можно строить гипотезы о том, какие специализированные компетенции значимы в текущем и будущем периодах для предприятий. Однако данные гипотезы требуют проверки, так как реализация каких-либо функций по управлению проектами или желание их внедрить в свою практику ещё не означает, что предприятия осознают необходимость соответствующих компетенций. Для оценки компетентностного образа менеджера проектов экспертам был задан вопрос о значимости различных компетенций. Компетенции с некоторыми их обобщениями взяты из национальных требований к компетентности специалистов по управлению проектами, выработанных Российской Ассоциацией Управления проектами «СОВНЕТ» на основе стандартов Междуна-



родной Ассоциации Управления Проектами IPMA. Набор этих компетенций на данный момент считается актуальным для решения задач оценки, сертификации, обучения специалистов.

Как видно из таблицы 3, предприятия осознают значимость как компетенций по объектам, субъектам, процессам и среде проектного управления (т.е. непосредственно связанных с выполнением функций управления проектом), так и поведенческих, выступающих условием успешной реализации первой группы компетенций. В меньшей степени оказались значимыми компетенции по управлению безопасностью проекта, управлению поставками и контрактами (эту функцию часто выполняют за пределами конкретного проекта), правовому обеспечению проектов. Судя по проставленным оценкам, омские предприятия видят менеджера проекта как специалиста, способного эффективно руководить и проявлять лидерство, вовлеченного и мотивированного на проектную деятельность, надежного, ориентированного на результат, способного работать в команде и согласовывать интересы, решать проблемы. Спорным считаем отнесение примерно третьей частью предприятий компетенций «понимание ценностей организации и проекта» и «этика поведения» к не важным. Изложенные данные можно использовать для построения модели компетенций менеджера проектов.

Таблица 3

**Распределение ответов на вопрос: «Какими компетенциями должен обладать менеджер по управлению проектами для успешного выполнения своих профессиональных задач?»**

<i>Компетенция (совокупность знаний, навыков, способностей, личностных качеств, проявляемая в поведении при реализации функций)</i>	<i>Компетенция:</i>		
	<i>очень важна</i>	<i>важна</i>	<i>не важна</i>
<b>Компетенции по объектам, субъектам, процессам и среде проектного управления</b>			
Управление объектами: проектами, программами, портфелями, мультипроектами	100	0	0
Управление жизненным циклом проекта (инициацией, планированием проекта и пр.)	84	16	0
Обоснование целей, стратегии, критериев успешности и пр. элементов концепции проекта	88	12	0
Работа с заинтересованными сторонами	77	19	4
Управление содержанием работ проекта	100	0	0
Управление сроками	92	8	0
Управление стоимостью	77	23	0
Управление качеством	80	16	4

Окончание табл. 3

<i>Компетенция (совокупность знаний, навыков, способностей, личностных качеств, проявляемая в поведении при реализации функций)</i>	<i>Компетенция:</i>		
	<i>очень важна</i>	<i>важна</i>	<i>не важна</i>
Управление персоналом	73	23	4
Управление рисками	50	42	8
Управление коммуникациями	54	34	12
Управление поставками	19	31	50
Управление интеграцией проектов	42	46	12
Управление изменениями в проектах	38	31	31
Управление безопасностью в проекте	8	34	58
Правовое обеспечение проектной деятельности	12	46	42
Особенности управления проектами в отраслях (строительство, сфера услуг и т.д.)	8	69	23
<b>Поведенческие компетенции</b>			
Руководство и лидерство в проекте	73	23	4
Вовлеченность и мотивация	69	31	0
Работа в команде	58	42	0
Самоконтроль и самоорганизация	38	58	4
Уверенность и убедительность	26	42	12
Снятие напряженности, стрессоустойчивость	16	72	12
Творческий подход	12	69	19
Ориентированность на результат	54	46	0
Эффективность	42	58	0
Способность согласовывать интересы, вести переговоры	46	50	4
Способность управлять конфликтами и кризисами	31	46	23
Надежность	54	46	0
Понимание ценностей организации и проекта	19	54	27
Этика поведения	16	54	32
Разрешение проблем	42	50	8

Дискуссионным и неоднозначным является вопрос о том, должен ли любой менеджер проекта обладать всеми обозначенными компетенциями. Ответ на это вопрос видится следующий. Профессиональный менеджер проектов должен обладать всеми обозначенными в национальных и международных стандартах компетенциями. Без их наличия специалист не способен продуктивно заниматься этим видом деятельности. Наличие компетенций подтверждается сертификатом и дипломом о специализированной подготовке в области управления проектами. Так, в зарубежной практике сотрудник, не обладающий сертификатом, не допускается к управлению проектами. В ходе сертификации проверяется наличие всех

без исключения компетенций. Однако уровень этих компетенций может быть разным, соответственно, будет разным уровень сертификации, демонстрирующий квалификацию и компетентность как степень развитости компетенций. Этот уровень предопределяет занятие тех или иных должностей в проектной деятельности компании – от низших, обеспечивающих сервисные функции по сопровождению проектов, до высших, связанных с руководством проектами, программами, портфелями проектов.

К сожалению, в России, и особенно в российских регионах, пока не сложилось устойчивого подхода к проектной деятельности, как профессиональному роду занятий, требующему специализированной подготовки и сертификации. Российские предприятия допускают к проектной деятельности персонал без наличия сертификации. Считается, что опыт как таковой, а также опыт проектной деятельности, – это достаточные и приемлемые входные условия для назначения сотрудника на проект. Оправдание такой практике можно найти в том, что профессиональное развитие управления проектами в нашей стране находится на первых этапах эволюции, пока еще недостаточно сформирована система профессиональной подготовки, переподготовки и сертификации менеджеров проектов.

Таким образом, менеджер проектов должен обладать всеми обозначенными в стандартах компетенциями. Но на уровне отдельного предприятия, организации востребованными могут оказаться не все компетенции, это зависит от вида, формы реализуемых проектов. Кроме того, в организации могут быть свои корпоративные компетенции, которые должны быть у любого сотрудника, независимо от выполняемой деятельности. В этой связи организация должна вырабатывать собственную модель компетенций менеджера проектов, включая в неё корпоративные компетенции и профессиональные компетенции, разбивая последние в соответствии со стандартами в области управления проектами на поведенческие и содержательные. Набор компетенций в модели не должен быть объемным, рекомендуется составлять модель из 8–10 укрупненных компетенций в целях гибкости реализации модели при отборе на должности, обучении и пр. Наряду с универсальными моделями компетенций менеджера и специалистов по управлению проектами, желательна их адаптация под конкретные проекты. Это позволит учесть специфику каждого проекта и подобрать в него персонал, максимально соответствующий потребностям. Но если в организа-

ции выполняются типовые проекты, то допустимо иметь типовую модель компетенций без её модификаций.

Типичной ошибкой многих предприятий является предъявление одинаковых требований ко всем претендентам на должности менеджеров проектов в соответствии с выработанной компетентностной моделью, или наоборот, отказ от оценки некоторых компетенций в отношении определенных групп персонала. Например, к выпускнику вуза могут предъявлять такие же требования, как и к опытному сотруднику, ожидая, что у них должны быть одинакового уровня компетенции. В этом видится ставшее уже традиционным недовольство многих предприятий уровнем подготовки выпускников вузов. Однако, совершенно очевидно, что уровень компетенций у разных групп персонала может и должен быть разным.

Вместе с тем, следует признать и проблему программ подготовки специалистов по управлению проектами, реализуемых вузами, в частности, недостаточность методов обучения, которые бы позволяли не только давать знания, формировать начальные навыки и умения, но и развивать поведенческие компетенции. Для этого надо активнее вводить в программы подготовки производственно-управленческие практики, стажировки на предприятия, выполнение договорных тем на предприятиях, участие в конкурсах проектов, организуемых компаниям и пр.

Другой ошибкой является попытка менять модель компетенций под разные группы персонала, например, при оценке выпускника вуза некоторые предприятия отказываются от части компетенций, полагая, что у выпускника в силу малого его опыта не может быть стратегического мышления, системного взгляда и т. д. Это ошибочные практики. Набор компетенций у специалистов по управлению проектами должен быть одинаковый, но их уровень разный. Эти уровневые различия и определяют решение о том, какую позицию в проекте будет занимать сотрудник.

Тяжелой по своим последствиям ошибкой является также практика, при которой предприятия сосредотачивают внимание на развитии только тех компетенций, которые актуальны только для них и только на данный момент. В этом случае также нередки дискуссии о том, что пришедший из вуза на предприятие специалист обладает ненужными компетенциями, но не имеет требуемых именно для этого предприятия качеств. Это ведет к тому, что при возникновении на предприятии принципиально новых проектов,

при развитии проектной деятельности предприятие может столкнуться с отсутствием потенциально значимых компетенций своего персонала. Необходимо будет в авральном режиме обучать своих специалистов или искать новых. С точки зрения личности сотрудника наличие у него набора всех значимых компетенций, а не только тех, которые востребованы «здесь и сейчас», позволяет быть конкурентоспособным, мобильным, быть уверенным в том, что у него есть возможность переходить на другие предприятия, в другие проекты с более развитой и продвинутой проектной методологией.

Потребность в развитых компетенциях в области управления проектами определяется еще и тем, какие субъекты занимаются проектной деятельностью. Результаты опроса показали, что специализированных субъектов управления проектами на омских предприятиях немного. Лишь пять предприятий из всех вошедших в выборку имеют специально созданную службу, как правило, это проектный отдел или проектный офис. Но учитывая, что мы опрашивали самые прогрессивные в данной области предприятия, то в целом в Омске таких коллективных субъектов крайне мало. О том, что постепенно деятельность по управлению проектами приобретает черты профессиональной, говорит то, что почти половина организаций назначает на проект менеджера. Чаще проектами управляет высшее руководство и руководители, специалисты подразделений, которые совмещают текущую деятельность и работу в проекте.

Несмотря на то, что управлением проектами часто занимаются специалисты без соответствующей подготовки, не имеющие сертификационных подтверждений своего профессионализма, осознание важности профильной подготовки есть. Так, омские предприятия ощущают потребность в высококвалифицированных специалистах по управлению проектами. Об этом сказали представители 16 из 26 опрошенных предприятий, представители ещё 5 предприятий считают, что такая потребность возникнет в перспективе. Лишь два предприятия уверены, что их потребность в данных специалистах удовлетворена полностью.

Предпочтительные формы подготовки и развития персонала в области проектного управления представлены в таблице 4. Как видно, в группу предпочитаемых форм вошли многие, начиная от вузовской подготовки, и заканчивая, получением практического опыта проектной деятельности. Но реально предприятия применяют на данный момент такие формы подготовки, как: разовые семи-

нары, тренинги, мастер-классы (58 %); собственный проектный опыт (100 %); краткосрочное повышение квалификации (16 %), консультации со специалистами (19 %).

Таблица 4

**Распределение ответов на вопрос: «Какие формы подготовки и развития специалистов по управлению проектами Вы предпочитаете и считаете эффективными?»**

<i>Предпочтительные формы подготовки и развития специалистов по управлению проектами</i>	<i>Количество предприятий</i>	
	<i>единиц (шт.)</i>	<i>%</i>
Углубленная подготовка в вузе с получением диплома (очная форма бакалавриата, магистратуры)	18	61
Ускоренные формы подготовки в вузе с получением диплома (сокращенные программы)	12	46
Краткосрочное повышение квалификации с выдачей сертификата	11	42
Разовые учебные мероприятия (семинары, тренинги, вебинары, мастер-классы и т.п.)	13	50
Стажировки на другие предприятия, использующие проектное управление	14	53
Индивидуальные консультации со специалистами по управлению проектами	5	19
Собственный проектный опыт специалиста	15	57

Большая часть предприятий (72 %) предпочитает целевую форму подготовки, при которой обучение осуществляется с учетом особенностей предприятия, выполняются проекты по актуальной тематике предприятия. Отрицают необходимость в такой подготовке только 12 % предприятий, еще 16 % затрудняются точно определить свое мнение. Эти данные еще раз подчеркивают важность адаптации формируемых компетенций к специфике предприятия, но с сохранением условия обязательного наличия и иных компетенций, которые могут быть востребованы на других предприятиях или в другие периоды развития данного предприятия.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что омские предприятия и организации, использующие в своей практике управление проектами, развиваются в соответствии с общемировыми тенденциями. Осознание важности развития различных функциональных областей, подготовки специалистов по управлению проектами имеется. Вместе с тем, необходимо признать, что, применяя слово проект, лишь немногие предприятия

полностью осознают потребность в профессиональном управлении проектами. Большинство предприятий традиционно сводят управление проектами только лишь к комплексу мероприятий, осуществляемых с определенной целью, многие из них пока не владеют информацией о возможности использования проверенного на практике проектного инструментария. В этой связи актуальной является задача объединения специалистов по проектному управлению в профессиональные сообщества, расширение коммуникационных каналов и активное информационно-обучающее продвижение методологии проектно-ориентированного управления.

УДК 65.01

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

***Р.Г. Быкова***

*Омский государственный педагогический университет*

Начало XXI в. характеризуется высокой значимостью научно-технического прогресса и инноваций, которые выступают в качестве ключевых факторов экономического развития и основы конкурентоспособности компаний, отраслей и экономик в условиях высокой неопределенности внешней среды.

Учитывая особенности функционирования предпринимательских структур, в сложившихся условиях деловой среды, уместно говорить о том, что организационная структура должна отличаться гибкостью, благодаря чему возможно изменять стратегию развития бизнес – единицы в зависимости от влияния факторов окружающей среды. Это в свою очередь позволяет тесно взаимодействовать с участниками внешней среды и максимально приближаться к достижению поставленных целей перед предпринимательской структурой. Так называемую гибкость предпринимательской структуре придает внедрение и использование IT – технологий и нестандартных методов организации деятельности. В большинстве

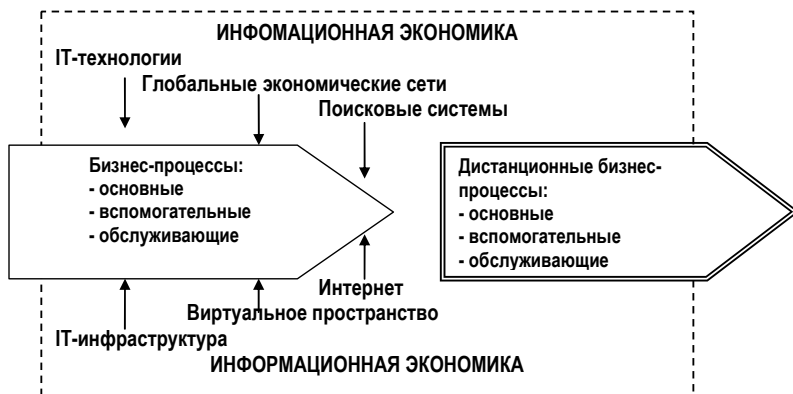
случаев передовые IT – технологии, которые активно внедряются в процесс предпринимательской деятельности, базируются на разработках в сфере информатизации и коммуникации. Инновации в данном случае выступают в роли ведущего фактора, который способствует появлению и становлению предпринимательских структур, использующих в своей деятельности дистанционные технологии ведения бизнеса.

Разработка комплекса инструментов для организации эффективной деятельности предпринимательской структуры, несомненно, зависит от внешних и внутренних условий в стране, которые в совокупности обеспечивают благоприятные возможности для развития цивилизованного предпринимательства, другими словами формируют определенную предпринимательскую среду [1].

Влияние внешней среды на организацию деятельности современной предпринимательской структуры проявляется посредством процесса глобализации экономики, в результате чего бизнес выходит за пределы национальных границ; мощного развития IT – технологий; особенностей географического положения; действующего законодательства и политических процессов; развития структуры сетевых систем с новыми уровнями связей между производителями, потребителями, поставщиками и сотрудниками; влияния потребителя и возросшего уровня его суверенитета. При этом значимую роль играют информационные технологии, которые из средств автоматизации процессов превращаются в среду развития бизнеса и экономики в целом, что является современной особенностью внутренней среды [2].

С доступностью Интернет – технологий и увеличением количества пользователей все большее количество предпринимательских структур задумывается о перенесении своей традиционной деятельности в сеть Интернет либо об использовании возможностей Сети в качестве дополнения к традиционному бизнесу. Интернет – технологии предлагают новые возможности ведения бизнеса в онлайн – среде, отличительными особенностями которой являются: отсутствие географических и временных барьеров; более низкий уровень издержек производства и обращения, что достигается путем внедрения новых технологий во все сферы деятельности компании [3]. Таким образом, ряд бизнес-процессов переносится в новую среду ведения предпринимательской деятельности, которая носит информационно – технологический характер (рис.).





Интеграция бизнес-процессов в информационную экономику

Процесс интеграции бизнес-процессов в информационную экономику существенно изменяет принципы формирования этих процессов: принцип входа и выхода бизнес-процесса, границ бизнес-процесса, взаимосвязи и взаимодействия бизнес-процессов, управляемости и измеряемости, наличия поставщика и клиента бизнес-процесса. У каждого бизнес-процесса происходит преобразование входа (ресурсов) в выход (результат). Результатом такого преобразования являются товары, продукты и услуги. В дистанционных бизнес-процессах в качестве ресурсов используются не только материальные и вещественные средства, но и нематериальные, например, информация, которая на входе выступает в качестве ресурса, а на выходе может принимать материальную форму (например, распечатанную книгу в формате \*.pdf). Любой бизнес-процесс имеет границы, так называемые точки, в которых бизнес-процесс начинается, заканчивается или соприкасается с другими.

В условиях виртуализации бизнес-процессов границы смещаются в сторону информационных потоков, но и здесь они четко определяются – запрос в поисковой системе от клиента выступает началом бизнес-процесса и дальнейшая процедура поиска ответа на запрос выстраивается как цепочка взаимосвязанных между собой процедур. Принцип взаимосвязанности бизнес-процессов позволяет анализировать и определять уровни взаимодействия бизнес-процессов друг с другом, что позволяет оптимизировать и интегрировать конкретные сегменты процессов. В условиях дистанционно-

сти подобную аналитику необходимо проводить достаточно часто, ввиду особых характеристик самой виртуальной экономической среды – быстрая изменчивость, высокая неопределенность и т. д.

Каждый бизнес-процесс должен иметь параметры, которые могут измеряться по количественным и качественным показателям. В качестве количественных могут быть: время обработки заказа клиента, сроки доставки, прибыль от сделки и другие. Качественные показатели иллюстрируют качество бизнес-процессов по ряду показателей: качество товаров, работ и услуг, уровень сервиса для клиентов и другие. Любой бизнес-процесс выполняется для кого-то или чего-то, потребитель результата бизнес-процесса является его клиентом, в этом заключается ключевая сущность бизнес-процессов – удовлетворение требований потребителей и клиентов. Учитывая разные типы предпринимательских структур, основанных на использовании дистанционных бизнес-процессов, необходимо акцентировать внимание на различных комбинациях бизнес-процессов в каждом конкретном типе.

Организация дистанционных бизнес-процессов затрагивает различные аспекты деятельности предпринимательской структуры. Предпринимательская структура – это целостная система и она должна работать холистически, то есть целостно. Учитывая данный подход необходимо рассматривать организацию дистанционных бизнес-процессов в современных предпринимательских структурах как полноценную систему, работающую целостно, несмотря на ее многоаспектность и многокомпонентность.

Предпринимательские структуры с ориентацией на дистанционную деятельность требуют новых методов работы и управления бизнес-процессами. Предпосылками для такого процесса являются следующие:

1. Процесс предпринимательской деятельности все время усложняется, происходит его диверсификация, имеющая гибкий динамический характер [4]. Такие изменения приводят к проблеме повышения эффективности стратегического управления предпринимательской деятельностью, особенно данный процесс характерен для интегрированных, взаимодействующих между собой и с головной компанией подразделений предпринимательского типа.

2. Базой предпринимательства являются современные знания и инновации как особый инструмент присущий данной сфере деятельности. Современное предпринимательство характеризуется

постоянным поиском и разработкой новых технологических, организационных и рыночных возможностей, повышающих уровень конкурентоспособности.

3. Формирование информационного общества происходит одновременно со становлением информационно-экономического пространства, которое в свою очередь является условием и фактором превращения информации в общественно значимый и доступный ресурс, а также средой широкомасштабных информационных взаимодействий. Под информационно-экономическим пространством подразумевается глобальная среда инфокоммуникаций участников информационного обмена, технологическим базисом которой является компьютерные сети. Важнейшей предпосылкой формирования такого пространства является возрастающая роль информации и инфокоммуникаций во всех сферах общественной жизни, что приводит к созданию информационной экономики.

4. Усложнение современного производства, рост образовательного и профессионально-квалификационного уровня приводит к существенным сдвигам в системе ценностных ориентаций и трудовой мотивации работников. Все больший интерес приобретают такие внутренние мотивы, как содержание труда, возможности творчества, предпринимательства, инициативы, перспективы продвижения по службе и повышение организационного статуса [5]. Это происходит по нескольким причинам, среди них: активное внедрение ИТ – технологий, быстрое реагирование на потребности рынка и адекватное приспособление к изменяющимся условиям конкуренции.

5. Изменяется содержание предпринимательской и трудовой деятельности. Снижается роль физических навыков и возрастает значение концептуальных навыков. Приобретают особое значение внимательность и ответственность, навыки общения, устной и письменной коммуникации [6].

Особое значение имеет внешняя среда, в которой осуществляют свою деятельность предпринимательские структуры с дистанционными бизнес-процессами. Бизнес-процессы затрагивают различные сферы – сферу обращения, производства и услуг. Каждая из перечисленных сфер подвергается воздействию виртуализации бизнес-процессов, происходящих в ней и это необходимо учитывать при организации предпринимательской деятельности в той или иной сфере. Например, в сфере обращения активно применяется

инструментарий электронной коммерции, то есть осуществление сделок на электронных торговых площадках, имеющих различные статусные формы в зависимости от типа отношений между участниками сделок. Перенос коммерческих отношений в виртуальное пространство имеет ряд преимуществ:

- транспарентность деловых отношений, которая проявляется в прозрачности проведения сделок между участниками и агентами, что в свою очередь снижает уровень так называемых «теневых» отношений, имеющих экономический контекст;

- ориентация на принципы честной, открытой конкуренции;

- дополнительные возможности для всех участников рынка в вопросах поиска заказов, клиентов и партнеров.

Распространение по всему миру таких революционных достижений научно-технического прогресса, как компьютерные информационные технологии, беспроводная мобильная телефонная связь и, конечно, Интернет, устранили любые препятствия на государственных границах для широких потоков всевозможной информации, полезных знаний, научных открытий, технологических новшеств и изобретений. Все это заставляет предпринимателей и сами государства воспринимать новейшие и прогрессивные методы работы, интенсифицировать и рационализировать труд, пользоваться бесконтактным ускоренным способом заключения торговых и иных контрактов. Глобальные информационные и телекоммуникационные системы заставляют национальные государства и их хозяйствующих субъектов ощущать себя интегральной частью всемирной экономики и дают им возможность беспрепятственно действовать на всем обширном пространстве мирового рынка [7].

Значение Интернет – технологий для бизнеса определяется тремя факторами: цифровой революцией, сетевыми эффектами, гибкими интерактивными формами отношений, позволяющим создавать ценности для потребителей. Цифровая революция – определяется возможностями перевода данных (текст, видео, фото, аудио материалов) в цифровую форму с последующей возможностью их обработки с помощью современных информационно-коммуникационных технологий. Замена ресурсов на цифровые технологии происходит во всем мире. Эффект сети реализуется посредством создания виртуальной системы отношений сотней миллионов пользователей и организаций. Виртуальная сеть преобразует мировую экономику и бизнес, создавая новые источники ценности. Происхо-

дят изменения в каналах распределения, идет процесс устранения старых посредников и возникновения новых. Интернет – технологии позволяют потребителям приобретать товары и услуги, адаптированные к их индивидуальным требованиям, с более широким ассортиментом и по более низким ценам, что увеличивает ценность для потребителей. Взаимодействие через интернет предоставляет дополнительные удобства, доступ к большим объемам информации и надежность.

В XXI веке технологии на основе Интернета сделали качественный скачок в своем развитии. Доступность информационно-коммуникационных технологий позволяет реализовать бизнес – задачи на глобальном уровне; скорость доступа пользователей возросла настолько, что стала возможной передача мультимедиаданных, что позволяет реализовать принцип удаленной и распределенной работы с использованием новых коммуникационных средств, появление «мобильных работников» и «мобильных офисов» [8].

Таким образом, ключевыми факторами, определяющим уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры в рыночной среде, в настоящее время являются новейшие технологии и инновационная активность. Это обусловлено формированием новой экономической модели, которая трансформирует традиционные экономические отношения через призму инфокоммуникационных технологий и создает две сферы жизненного пространства – реальную и виртуальную. Виртуальная экономическая среда является своеобразным аналогом традиционной рыночной среды, но с присутствием только ей уникальными характеристиками и свойствами – отсутствие физических границ и пределов для распространения, обмена и продажи информации как самостоятельной категории; способности создавать новые экономические возможности и перспективы для предпринимательской структуры; осуществлять трансформацию экономических взаимодействий между участниками виртуального рынка. Перемещение ряда бизнес-процессов предпринимательских структур в виртуальную экономическую среду предполагает появление у них дополнительных конкурентных характеристик – снижение бюрократизации, расширение границ деятельности, участие в сетевых формах взаимодействия с другими предпринимательскими структурами, гибкость и адаптивность по отношению к внешней среде. При этом гибкость предпринимательской структуры означает ее возможность оперативно трансформи-

роваться, быть мобильной. Процедура переноса бизнес-процессов в виртуальное пространство также обусловлено формированием новых экономических институтов – электронное правительство, электронная финансовая система расчетов и платежей, электронная система торгов и закупок, электронный рынок товаров и услуг, электронная самозанятость населения.

*Список использованных источников*

1. *Метелев И. С.* Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие. Омск : Омский институт (филиал) РГТЭУ, 2011. 150 с.
2. Корпоративные информационные системы управления : учебник / под науч. ред. Н. М. Абдикеева, О. В. Китовой. М. : ИНФРА-М, 2011. 463, [1] с.
3. Глобализация мирового хозяйства : учебное пособие / М. Н. Осьмова и др. ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экон. фак. – М.: ИНФРА-М, 2011. VII, 374, [2] с.
4. *Шимшилов С. А.* Стратегия современного предпринимательства и социального развития корпораций : учебник / под ред. д-ра экон. наук М. Н. Куланова. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2004. 246 с.
5. *Макарова И. К.* Управление персоналом : учебник. М. : Юриспруденция, 2002. 304 с.
6. *Зырянова А.* Перестройка коммуникаций в период реорганизации // Справочник по управлению персоналом. 2006. № 8. С. 72–75.
7. *Князев Ю.* Экономическая глобализация и глобализирующаяся экономика // Общество и экономика. 2008. № 1. С. 134–149.
8. Корпоративные информационные системы управления : учебник / под науч. ред. Н. М. Абдикеева, О. В. Китовой. М.: ИНФРА-М, 2011. 463, [1] с.

## **К ПРОБЛЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ ПЕДАГОГОВ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ**

**М.В. Желновач**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

С конца XX века мировая экономика встала на путь инновационного развития. Современное общество, приходящее на смену индустриальному производству, все чаще обозначают как экономику знаний (knowledge based economy), интеллектуально – креативную экономику.

Стратегической задачей России в XXI веке является переход в короткие сроки к инновационному социально ориентированному экономическому развитию, решение которой требует всесторонней модернизации страны. Вопросы модернизации в России рассматриваются в контексте человеческого развития, что отражает один из основных вызовов современного российского общества.

Очевидно, что одним из главных условий в подготовке кадров для знаниевого общества является наличие преподавателя – субъекта инновационного развития, адекватного этому новому вызову. Преподаватель – профессия творческая, требующая затрат времени, энергии, знаний, денежных средств.

Высокие требования, особая ответственность, эмоциональные нагрузки профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений потенциально содержат в себе опасность эмоционального утомления и опустошения, что отрицательно сказывается на исполнении профессиональной деятельности, проявляется в ухудшении психического и физического здоровья, а, в конечном счете, может привести к профессиональному выгоранию.

Для того чтобы преподаватель высшей школы был экономически эффективным субъектом, необходимо управлять профессиональным выгоранием преподавателей, создавать благоприятные условия их трудовой жизни. Управление профессиональным выгоранием преподавателей высшей школы – это выработка общих взглядов на решение проблемы профессионального выгорания, по-

иск оптимального сочетания стратегии и тактики управления персоналом ВУЗа и экономического, а не только и не столько психологического подхода к проблеме регулирования профессионального выгорания преподавателей.

Профессиональное выгорание – динамический процесс, который в своем развитии проходит ряд этапов. Современные исследователи данной проблемы выделяют следующие этапы и фазы развития синдрома профессионального выгорания: зарождение, развитие, перерождение – исчезновение [3].

На стадии «зарождения» профессионального выгорания у преподавателя как единичный сбой появляется отвращение к своей деятельности, который он может преодолеть самостоятельно. Если этого не случается, то происходит множественное повторение сбоя, то есть отвращение к своей профессиональной деятельности носит продолжительный характер. Ситуация усугубляется тем, что зачастую преподаватель не осознает начала выгорания, изменения в его поведении начинают замечать коллеги.

На этом этапе возможно два варианта развития событий:

- 1) к новому подъему профессиональной активности преподавателя;
- 2) к снижению профессиональной активности, что, в свою очередь ведет к профессиональной стагнации и переходу на новую фазу.

На стадии «развития» профессионального выгорания в течение длительного времени начинает снижаться результативность профессиональной деятельности преподавателя: преподаватель не выходит за границы утвержденной программы, не проявляет творчества, не занимается научно-исследовательской работой и самообразованием, не участвует во взаимопосещении занятий, анализе и обсуждении открытых лекций, снижает профессиональные контакты со студентами и другими преподавателями. Наблюдается редукция профессиональных обязанностей.

На стадии «перерождения – исчезновения» профессионального выгорания возможен как оптимистический, так и пессимистический сценарии развития данного синдрома, которые предполагают соответственно целенаправленное устойчивое преодоление синдрома за счет собственных психофизиологических ресурсов организма или переход в более острую стадию перерождения, в другие профессиональные дисфункции. Последствия развития синдрома



профессионального выгорания по пессимистическому сценарию непредсказуемы и могут проявляться в потере смысла жизни, чувстве безнадежности, негативном переосмыслении прошлого жизненного опыта, стремлении к уединению, некоей эмоциональной отстраненности, изменению системы ценностей личности, которой обусловлено состояние эмоционального комфорта или дискомфорта личности [3].

Существует тесная взаимосвязь между профессиональным выгоранием и мотивацией деятельности, которая активизирует преподавателя к эффективной профессиональной деятельности в соответствии с личными целями преподавателя и целями организации. Мотивация – это различного рода стимуляторы трудовой жизни, которые могут носить как материальный, так и нематериальный характер, оказывать двоякое воздействие на преподавателей: мотивирующее или демотивирующее [2, с. 180].

Существуют различные факторы мотивации:

- внешние (стабильная работа, индивидуальные контракты, карьерный рост, размер заработной платы, надбавки, премии и другие бонусы);

- внутренние (оценка коллег, руководства, самооценка, самовыражение, стремление к ответственности).

Заработная плата преподавателя высшей школы должна соответствовать принятому в обществе стандарту достатка и обеспеченности, а также представлениям самого преподавателя о достатке, учитывать следующие параметры: насколько его оклад сбалансирован относительно рынка труда, соответствует ли он уровню профессионализма, эффективности и результативности труда преподавателя, величине внебюджетных средств ВУЗа.

В реальности низкая оплата труда преподавателей заставляет работать, часто пренебрегая временем, предусмотренным на отдых для восстановления физического и эмоционального баланса организма. Оценка работы преподавателя может включать только формальную составляющую без учета личностного вклада, либо может быть сложна для понимания. Размер заработной платы может не соответствовать объему выполненной работы [1].

Проявлению признаков профессионального выгорания способствует потеря контроля над результатами своей деятельности, что снижает мотивацию к труду, вызывает неуверенность в будущем, приводит к снижению работоспособности.

Преподаватель высшей школы может контролировать результаты своей профессиональной деятельности посредством действующей в ВУЗе системы материального стимулирования, которая может включать различного рода доплаты для разных категорий профессорско – преподавательского состава, так как «научно – педагогический труд относится к интеллектуальным видам деятельности, которые не могут стимулироваться на основе простой схемы оплаты» [2, с. 182]:

1) для молодых преподавателей, не имеющих ученой степени и звания:

- индивидуальные зарплаты;
- грантовая поддержка;
- за победу во внутренних и внешних профессиональных конкурсах «Лучший молодой преподаватель» [4, с. 61];
- за победу в научных конкурсах

2) для профессорско – преподавательского состава, имеющего ученые степени и звания:

– за руководство научно-исследовательской работой студентов;

- поощрение за защиту диссертации;
- преподавание учебных дисциплин на английском языке;
- оригинальные модели организации самостоятельной работы студентов;

– разработку программ учебных практикумов;

– реализацию проектов дистанционной поддержки образовательных программ;

– видеозапись лекционных курсов

– за издание учебника с грифом Министерства образования и науки РФ;

– за издание монографии;

– за издание учебного пособия с грифом Минобрнауки России или УМО (единовременно по заключению учебно-методического центра);

– за разработанные и подготовленные к изданию учебные, учебно-методические пособия и т. п. [4, с. 57].

Кроме того, могут существовать постоянно действующие надбавки:

- для преподавателей, награжденных государственными и отраслевыми наградами в области высшего профессионального образования (кроме грамот);
- имеющих статус заслуженных профессоров;
- получивших звание заслуженного работника ВУЗа [4, с. 63].
- за публикационную активность без оценки качества и характера публикаций сроком на один год [4, с. 67].

Нематериальные стимулы для преподавателей: стимулирующие выплаты, обучающие мероприятия, снижение учебной нагрузки, творческий отпуск для преподавателей сроком до полугода с сохранением средней заработной платы по достаточным основаниям, стажировки в зарубежных вузах, совместная научная деятельность с зарубежными исследователями, [4, с. 62, 75] выделение персонального рабочего места, оснащенного современной оргтехникой, доступом к Интернет и электронным библиотекам, выдвижение кандидатур на министерские награды. абонементы в спортивные центры, загородные выезды. Руководство временным проектом [2, с. 184].

Смешанное стимулирование – предоставление образовательного кредита преподавателя с целью повышения квалификации.

К внутренним факторам мотивации преподавателя Вуза можно отнести относительно постоянные (характер, темперамент, особенности интеллектуальной деятельности, специфика стиля деятельности) и динамические (степень удовлетворенности профессией, стремление к самосовершенствованию и саморазвитию, адекватная самооценка, эмпатия, эмоциональная устойчивость и т. п.).

Для повышения мотивации профессиональной деятельности преподавателя в целях предупреждения появления профессионального выгорания необходимо учитывать как материальную сторону поощрения, так и моральную.

Ответственность же за профессиональное выгорание преподавателей нужно разделить между менеджментом различного уровня и самим работником.

#### *Список использованной литературы*

1. Адамчук В. В., Кокин Ю. П., Яковлев Р. А. Экономика труда: учеб. М. : Финанстатинформ, 1999. С. 409.
2. Денисова О. П. Система мотивации профессорско – преподавательского состава как показатель качества образования в высшей школе // Вектор науки ТГУ. 2010. № 2. С. 179–184.

3. *Кошелев А. Н.* Синдром «белого воротничка», или Профилактика «профессионального выгорания». М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. С. 240.
4. *Назарова И. Б.* Кадровые стратегии российских вузов- лидеров: планы и реализация. М., 2011. 80 с. (Экономика высшей школы: Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования / ФИРО; Вып. 6).

УДК 331.1

## **КАДРОВЫЕ РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**И.Я. Иванов**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Задача поиска новых точек роста и увеличения оборотных средств в настоящее время актуальна для всех предпринимателей и собственников бизнеса. Кризисные периоды в экономике России продемонстрировали значимость своевременного и эффективного решения данной задачи. Для многих в условиях кризиса стало очевидно, что для экономической стабильности и внедрения программ инновационного роста необходимо иметь несколько направлений в бизнесе, то есть его надо активно диверсифицировать. Поэтому диверсификация российскими компаниями используется как способ интенсивного роста, инновационных преобразований и механизм антикризисного управления.

Решение о диверсификации бизнеса должно базироваться на глубоко и всесторонне обоснованной инновационной стратегии, предполагающей выбор целей диверсификации, планирование ресурсов и оценку возможных рисков. Частью инновационной корпоративной стратегии диверсификации должна стать кадровая стратегия, следовательно, формулировка целей кадровой политики, планирование человеческих ресурсов и оценка кадровых рисков.

Диверсификация в контексте инновационных преобразований в компании может иметь два укрупненных направления. Первое – это диверсификация производства, которая включает: расширение ассортимента, освоение новых видов производства и продукции, производимой фирмой, для повышения эффективности, увеличения прибыли, предотвращения банкротства. Второе – инвестирование денежных средств в разные виды активов: ценные бумаги и материальные активы с целью минимизации рисков.

Большинство компаний малого и среднего бизнеса идут по первому пути, пытаясь укрепить существующий бизнес. Важно до принятия решения понять возможности и риски диверсификации.

Выделим основные преимущества диверсификации и открывающиеся возможности. Во-первых, она может помочь предприятию выжить в течение продолжительного времени. Во-вторых, она предоставляет предприятию возможность расширения ассортимента продукции (услуг). И, кроме того, диверсификация может обеспечить финансовую синергию и послужить эффективному использованию избытка ресурсов.

С позиций кадровой стратегии в условиях диверсификации появляются следующие возможности:

- обеспечение стабильности занятости персонала с помощью расширения бизнеса, создания новых рабочих мест или перераспределения персонала по новым направлениям диверсификации;
- обучение и развитие уже работающего персонала под новые направления диверсификации;
- привлечение нового персонала с высокой квалификацией, новыми взглядами и идеями по ведению бизнеса, что помогает привнести в компанию неординарные подходы к работе;
- оптимизация и обновление персонала посредством сокращения неэффективных рабочих мест и создания более перспективных, диверсификация в этом случае выступает пусковым механизмом к оптимизации кадрового состава.

Однако есть у диверсификации и недостатки: для успеха необходима диверсификация в больших масштабах; работники могут не иметь достаточных знаний и опыта, чтобы эффективно управлять производством нового продукта; могут понадобиться значительные инвестиции в новую технологию; и, наконец, диверсификация – это приростная стратегия, и для получения прибыли необходимо определенное время.

В стратегии диверсификации существуют кадровые риски, напрямую связанные с обозначенными общими рисками.

Во-первых, риск провала и неудач в реализации стратегии диверсификации, как следствие, риск масштабных сокращений персонала. Недостаточное обоснование, как самой стратегии диверсификации, так и методов её воплощения, влияние непредвиденных факторов и прочие причины могут привести к тому, что диверсификация не даст ожидаемого эффекта. При самых пессимистических прогнозах диверсификация может привести к гибели ранее сложившегося и стабильного бизнеса. Следовательно, существует вероятность сворачивания бизнеса и массовое увольнение сотрудников.

Во-вторых, риск снижения лояльности персонала, возникновение незапланированной текучести, формирование чувства напряженности и неудовлетворенности у персонала. Этот риск вероятен в связи с тем, что стратегия диверсификации – это в той или иной степени инновационные преобразования. Любые изменения, особенно масштабного характера, сложно воспринимаются сотрудниками. У них может появиться ощущение нестабильности и неуверенности, угрозы сокращения, даже если таковой реально не существует. Конкурентоспособные на рынке труда специалисты в такой ситуации могут начать поиск нового более устойчивого места приложения своего труда. Изменение политики компании может восприниматься как отказ от прежних приемлемых принципов работы, вследствие чего, лояльность персонала может иметь тенденцию к уменьшению.

В-третьих, риск конфликта интересов разных групп персонала. Типична ситуация расхождения интересов собственников диверсифицированного бизнеса. Объединение ранее существовавших по отдельности направлений бизнеса или создание новых направлений может сопровождаться отстаиванием и транслированием в кадровой политике частных противоречивых интересов высшего руководства. В управленческой команде диверсифицированного бизнеса вероятны конфликты ценностей, целей, стереотипов работы и пр. Конфликт интересов может наблюдаться и в цепочках «топ-менеджмент – линейные и функциональные руководители среднего звена», «руководители-подчиненные», «персонал базового бизнеса – персонал присоединенного, расширенного бизнеса» и т. д. В целом в диверсифицированных компаниях актуально стоит

проблема формирования единой корпоративной культуры, согласования норм и ценностей, выработки единых стандартов. Зарубежный опыт успешных диверсифицированных компаний свидетельствует о том, что корпоративная культура, адекватная диверсификации, выступает значимым фактором. В эту группу рисков можно отнести и риск дискриминации сотрудников разных диверсифицированных направлений.

В-четвертых, риск расхождения между имеющимся кадровым потенциалом и требуемым для диверсифицированного бизнеса. Этот риск относится к высоковероятным, типичным и сложным рискам. Практически всегда создание новых диверсифицируемых единиц формирует новые требования к персоналу – к квалификации, специализации, навыкам и способностям сотрудников. Возникает сложная задача обучения, переподготовки персонала в кратчайшие сроки, с оптимальными, а зачастую и минимальными, затратами, под четко обозначенные цели и специфические особенности диверсификации именно данной конкретной компании. Здесь не подходят долгосрочные программы обучения общего характера. Предпочтительно внутрифирменное обучение с привлечением грамотных профессионалов в области обучающего консалтинга. Сопутствующими рисками являются риски обучения для конкурентов (увольнение сотрудника после полученной переподготовки и переход его на работу к конкурентам), риски неполучения требуемого кадрового потенциала в результате ошибок выбора методов и программ обучения, низкой мотивации обучаемых и т.д. В этой группе рисков и риски невозможности найти и привлечь сотрудников требуемой квалификации с внешнего рынка труда, либо в силу отсутствия таких сотрудников, либо неэффективности данного канала обеспечения человеческими ресурсами.

В-пятых, риск ошибочного выбора кадровой политики, не в полной мере учитывающей особенности диверсификации или данного конкретного бизнеса. Этот риск также относится к высоковероятным, так как многие организации, внедряя диверсификацию, не озабочены разработкой и реализацией соответствующей кадровой политики. Зачастую продолжает действовать прежняя кадровая политика, неадекватная изменившимся условиям. Кроме того, кадровая политика должна реализовываться с помощью новых или обновленных кадровых технологий. В этой ситуации возникает множество проблем, начиная с отсутствия соответствующих специфике

диверсификации отработанных технологий каровой работы, заканчивая нежеланием или неготовностью тех, кто должен заниматься управлением персоналом, использовать новые приемы и методы кадровой работы.

В-шестых, риск невозврата или длительного возврата вложений в персонал, произведенных под задачи диверсификации. Так как перестройка квалификационных параметров персонала требует времени, а также использование человеческого капитала имеет отдаленный эффект, то это может негативно повлиять на реализацию диверсификационной стратегии.

В-пятых, риск недостаточности финансирования программы обеспечения персоналом диверсифицированного бизнеса. Диверсификация сопряжена с финансовыми рисками, могут быть убытки и снижение прибыли. В таких условиях запланированные кадровые мероприятия оказываются под угрозой срыва, сворачивания. Кроме того, многие организации приоритеты отдают инвестированию в новые технологии и технику, игнорируя важность инвестирования и в человеческие ресурсы. В результате персонал с прежним уровнем квалификации и опыта не может освоить новые технологии.

Все обозначенные риски взаимосвязаны. Появление одного может спровоцировать возникновения иных рисков. На каждом предприятии возможна своя особенность появления кадровых рисков. Мы считаем, что первоначальным риском первого уровня является риск неверной общей стратегии диверсификации, ошибочная позиция собственников и руководителей высшего звена. Далее базовыми рисками второго уровня являются: риск отсутствия необходимых финансовых вложений в человеческие ресурсы, социокультурный риск, когда не формируются новые элементы культуры (ценности, нормы, стандарты), характерной для условий диверсификации, и риск неоптимальной кадровой политики. Проявление данных рисков провоцирует цепочку новых рисков на третьем уровне – расхождения между имеющимся кадровым потенциалом и требуемым, неверного выбора кадровых технологий, сохранение устаревших методов кадровой работы, просчетов в планировании требуемого персонала, в его обучении, нерациональных затрат на персонал.

В связи с таким широким спектром возможных рисков, их сложностей, для оценки возможностей компании и рисков можно пригласить аудитора или специалиста, который бы дал независимую оценку готовности компании к диверсификации.



Перед началом реализации диверсификации собственнику нужно оценить собственные возможности и силы. Зачастую у руководства компании, её собственников складывается ощущение, что они сами смогут реализовать диверсификацию, участвовать во всех проектах сразу. Как правило, это сделать очень сложно. Поэтому высшему руководству, собственникам необходимо диверсифицировать, прежде всего, собственные приоритеты. Необходимо адекватно делегировать свои полномочия и контроль результатов среди участников процесса и на основе этого уже подбирать исполнителей.

Также важно помнить, что диверсификация заключается в верно выбранной концептуальной идее. Идеи должны быть разными. Ошибочным и обреченным на провал является вариант, при котором происходит подмена одного продукта (или услуги) другим, не а расширение спектра: например, сегодня компания является мясным рестораном, а завтра она решает стать пиццерией. Если же будут открыты разные рестораны: японский, итальянский, кейтеринг, – то это уже будет диверсификация. В этом случае будет получен эффект от более глубокого использования накопленного потенциала, в том числе кадрового потенциала. Здесь предприятие уже будет иметь возможность привлекать имеющиеся ключевые компетенции, к которым относятся компетенции персонала и компетенции системы управления человеческими ресурсами. Можно использовать концепцию управления знаниями, при которой знания технологий, продукции, рынка и т.д. накапливаются и максимально вовлекаются в разные направления диверсификации.

Диверсификация – это сложный и ответственный проект компании. Поэтому важно, кто является локомотивом этого проекта, его командой. Считается, что в России очень тяжело диверсифицировать бизнес, так как не хватает грамотных и качественных топ-менеджеров, которым можно было бы делегировать узкие направления.

Здесь мы вновь возвращаемся к рискам конфликта интересов на верхнем уровне эшелона власти. Существует мнение, что совмещение топ-менеджера и владельца в одном лице дает оптимальный результат. Однако в некоторых случаях, чем выше развитие компании, тем больше происходит разделение одного с другим. Собственники не готовы делиться своими полномочиями с топ-менеджерами, с другой стороны, для средней по масштабам компании топ-менеджеров найти сложно. Квалифицированные управлен-

цы существуют в больших компаниях с вертикальной структурой. В небольших компаниях чаще можно встретить специалистов, прошедших путь самообучения на собственном опыте, они автономны и считают, что готовы заниматься бизнесом сами. Это достаточно инициативные люди, им тяжело найти язык с собственником предприятия. Разумеется, что никуда не деться без квалифицированных руководителей проектов, которые могут построить эффективную систему управления отдельными направлениями проекта, текущим управлением проектной формой диверсификации и, в том числе, управлением человеческими ресурсами. Большинство топ-менеджеров ориентировано на организацию процесса, а текущим воплощением проектов диверсификации должны заниматься профессионалы-управленцы с собственной специализацией.

Таким образом, прежде чем начать процесс диверсификации, нужно обозначить стратегию компании и сформировать её составные элементы, в частности, кадровую стратегию. Необходимо определить, что компании даст этот вектор развития, какие человеческие ресурсы потребуются для достижения цели, сколько уйдет времени, есть ли возможность быстро привлечь нужные человеческие ресурсы, обучить и перераспределить имеющийся персонал. От того, какая стратегия будет заложена, производны и ответы на вопросы о содержании кадровой политики и о методах управления кадровыми рисками. В любом случае компания должны оценивать возможные кадровые риски и формировать соответствующую кадровую политику.

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ**

**С.Н. Леонов**

*Институт экономических исследований ДВО РАН, г. Хабаровск*

Могут быть выделены четыре основных фактора встраивания Российской Федерации в мировую экономику: минерально-сырьевые ресурсы; выгодное экономико-географическое положение; свободное экологически чистое пространство; инновационный потенциал [4].

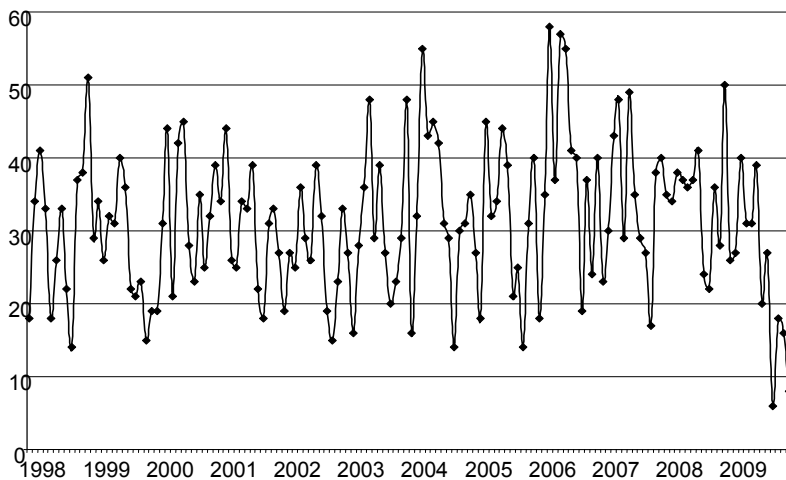
Реализация первых трех позволит России встроиться в мировую экономику лишь в качестве поставщика ресурсов. Важен инновационный потенциал, которым располагает страна, и освоение которого позволит разговаривать с мировыми лидерами на равных.

Основу инновационного потенциала любой страны составляет научно-технологический задел – «совокупность новых результатов интеллектуальной деятельности в сфере науки и техники (критических и прорывных технологий), освоение и реализация которых ведет к повышению эффективности функционирования отраслей экономики и освоению в производстве новых технических систем (изделий)» [1].

Для Дальнего Востока, охватывающего 6,2 млн км<sup>2</sup>, девять субъектов Федерации и являющегося воротами России в Северо-Восточную Азию (СВА), проблема научно-технологической интеграции со странами СВА является особенно важной.

Сложившийся инновационный потенциал Дальнего Востока ежегодно генерирует около 600 заявок на изобретения и товарные знаки, до 200 заявок на полезные модели и программы для ЭВМ. Патентообладателям региона ежегодно выдается до 500 патентов на изобретения и до 200 свидетельств на полезные модели. Причем динамика патентования изобретений в регионе достаточно инерционна. Такие важные для российской и дальневосточной экономики события, как крах системы ГКО в 1998 г., экономический рост за счет цен на углеводороды с 2003–2004 гг., финансово-экономичес-

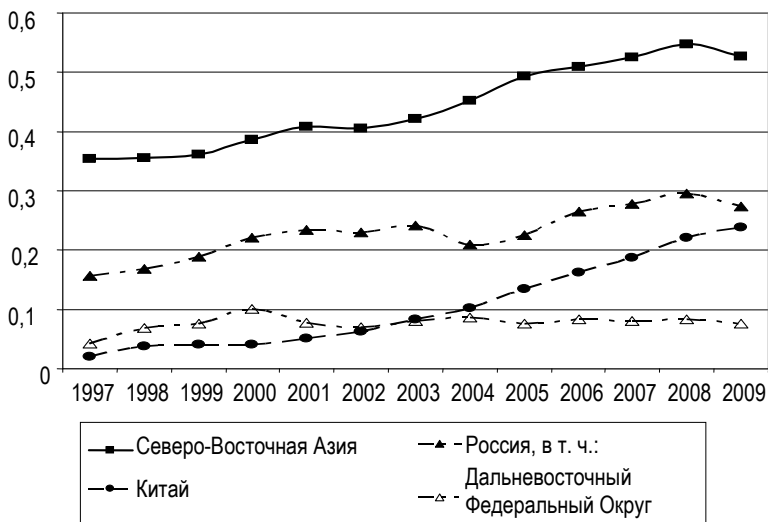
кий кризис конца 2008 г., не повлияли на масштабы и амплитуду колебаний числа ежемесячно генерируемых изобретений. В среднем, ежемесячно в регионе создаётся около 30 изобретений (см. рис. 1).



**Рис. 1.** Число патентов на изобретения в Дальневосточном федеральном округе, по месяцам, по дате подачи заявки, ед. (1998–2009 гг.)

Эконометрическая оценка коэффициентов связи между затратами на НИОКР и патентной активностью в регионах России показала, что в Дальневосточном федеральном округе такая зависимость статистически незначима, что отличает регион от других федеральных округов [2]. Большая часть патентного задела региона создается вузами и академическими организациями, что соответствует общероссийской ситуации. Территориально, на четыре крупнейших научных центра юга Дальнего Востока – Владивосток, Хабаровск, Комсомольск-на-Амуре и Благовещенск приходится 87 % дальневосточных изобретений, созданных в 1995–2009 гг.

В целом изобретательская активность на Дальнем Востоке не превышает 0,1 заявки на тысячу человек населения, что в 6–8 раз ниже, чем в среднем по СВА (рис. 2).



**Рис. 2.** Число заявок на изобретения на тысячу человек населения в ДФО и странах СВА в 1997–2009 гг., ед.  
(Северо-Восточная Азия: Россия, Китай, Республика Корея, Япония)

Китай преодолел этот порог в 2003–2004 гг., сегодня уровень его изобретательской активности в 3 раза выше дальневосточного показателя. Значительная удаленность индикаторов изобретательской активности как России, так и Китая от среднего по СВА уровня объясняется присутствием в регионе технологичных экономик Республики Корея и Японии, где значение индикатора сегодня превышает 3 ед. на тысячу человек, что является мировым рекордом.

Удивительно, но дальневосточная экономика не заинтересована в освоении создаваемого местного научно-технологического задела. В регионе используется не более 20–30 % созданных на Дальнем Востоке изобретений и лишь 15–20 % полезных моделей.

Но при этом интерес к использованию передовых технологий на Дальнем Востоке постоянно растет (если в 2004г. статистика фиксировала использование 4,4 тыс. технологий, то к 2010 г. эта цифра возросла до 5,6 тыс.). Разница с числом созданных технологий составляет десятки раз!

Как следствие, на внешнем рынке регион выступает нетто-импортером технологий; в среднем, стоимость выплат по импорту в

2–4 раза превышает экспортные поступления. Внешняя торговля технологиями на Дальнем Востоке представлена неохраноспособными видами интеллектуальной собственности (более 95 % сделок по экспорту и импорту технологий в регионе предполагают оказание инжиниринговых услуг, до 5 % – проведение научных исследований и разработок).

Технологически более зрелые формы передачи технологий (патент на изобретение, патентная лицензия на изобретение, полезная модель и товарный знак) на предприятиях Дальнего Востока практически отсутствуют. В структуре экспорта региона наличие инновационной продукции не регистрируется [3].

Международный обмен технологиями в регионе осуществляют предприятия 2–3 отраслей. Важнейшим экспортером инжиниринговых услуг является алмазодобывающая промышленность. Основным импортёром таких услуг остается нефтедобывающая отрасль.

Экспорт научных исследований и разработок осуществляют организации научного сектора Дальнего Востока (главным образом, академические), интерес к отраслевой науке региона со стороны зарубежных партнеров проявляется лишь в контексте сахалинских проектов. Импорт научных исследований и разработок в регионе отсутствует.

Удельный вес региона в научно-технологическом потенциале России с точки зрения затрат на НИОКР, численности исследовательского персонала, патентной активности и числа созданных передовых производственных технологий не превышает 2 %, тогда как экономические масштабы Дальнего Востока в терминах ВРП и числа занятости находятся на уровне 5 %. В течение последнего десятилетия наукоёмкость экономики Дальнего Востока ниже 0,6 % (по РФ – 1,3 %), удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность – ниже 7 % (10 % в среднем по России).

Таким образом, Дальний Восток весьма фрагментарно интегрирован в общероссийское пространство исследований и разработок, корреспондируя с ним лишь в части наиболее массовых технологий. В значительной степени это обусловлено общероссийским кризисом науки и инноваций, который продолжается два десятилетия.

Важнейшим вызовом в долгосрочной перспективе может стать отсутствие на ДВ экономической базы для развития местного научно-технологического задела. В странах СВА и Западной Европе такой базой является сектор информационно-коммуникационных технологий, где концентрируется большая часть патентного

багажа. При этом наибольшее число действующих патентов в названных странах имеют возраст 6–7 лет.

Поддержание «старых» изобретений связано с интенсивным развитием информационно-коммуникационных технологий в конце 20 – начале 21 века, когда были получены патенты на ключевые технические решения, ставшие интеллектуальной основой бизнеса многих гигантов рынка информационно-коммуникационных технологий в настоящее время.

В отличие от приводимой тенденции, патентная активность в России слабо коррелирует с экономическими процессами, происходящими в стране. Так для Дальнего Востока характерна обратная линейно-убывающая связь числа действующих изобретений и их возраста. Чем старше дальневосточное изобретение, тем у него меньше шансов оставаться в силе на конкретную дату. Исключения исчисляются единицами и в значительной мере свойственны учреждениям дальневосточной академической науки.

Научные разработки Дальневосточного отделения Российской академии наук (ДВО РАН) следует выделить как важнейшую составляющую инновационного потенциала Дальнего Востока. Они дистанцируются от прочих по технологическому уровню, экономической значимости и методическому сопровождению.

Сектор академической науки – крупнейший институциональный патентообладатель на Дальнем Востоке. За 1998–2010 гг. академические институты региона создали около 1400 изобретений (треть от общего числа). В его составе выделяются 6 институтов – крупнейших патентообладателей, представляющих две различные модели экономического поведения субъектов патентной деятельности.

Своей патентной активностью выделяются Институт машиноведения и металлургии, Институт горного дела, Институту автоматике и проблем управления. Но большая часть патентов этих институтов не отличается «живучестью». Подобная патентная активность направлена на закрепление приоритета, усиление научного авторитета организации. Она является атрибутом «двойной спирали» – варианта инновационной системы, когда государство централизованно распределяет средства на исследования между организациями (как правило, государственными) и централизованно внедряет затем новые технологии.

Патентная активность Института химии, Института проблем морских технологий и Тихоокеанского института биоорганической

химии скромнее. Но срок действия и «уровень выживаемости» патентов данных организаций очень высок. Так, специалистами Института химии за 12 лет (с 1998 по 2009 гг.) было создано 75 изобретений, из них 71 патент (95 %) продолжал действовать в 2011 г. Основная цель этих институтов – приобретение и поддержание исключительных прав на технологические решения.

Важным в деятельности ДВО РАН является и то, что помимо непосредственного создания научно-технологического задела, академическая наука несёт системообразующую функцию патентно-методического центра, публикуя научно-методические материалы и оказывая консультационные услуги населению.

Проблемы формирования и распространения академической науки характерны для дальневосточной инновационной системы в целом:

- концентрация патентной активности в ограниченном числе институтов и на единичных технологических направлениях,
- недостаток средств для поддержания патентов в силе,
- нехватка квалифицированных специалистов в области патентного права.

Но в целом, технологии ДВО РАН на сегодняшний день могут рассматриваться в качестве единственного реалистичного и технологически ёмкого проекта, который дальневосточная экономика может предложить мировому рынку в среднесрочной перспективе.

Экономической предпосылкой позиционирования конкретных составляющих научно-технологического задела Дальнего Востока как возможных составных элементов инновационных систем стран СВА, являются технологические ограничения экономического развития, характерные как для дальневосточной экономики, так и для экономик стран СВА (Китай, Республики Корея и Японии).

Наукоёмкость ВВП Республики Кореи и Японии превышает 3 %. Стремительными темпами наращивает наукоёмкость своего ВВП Китай, планирующий к 2020 г. достичь уровня 2,5 %. Общей чертой стран СВА является изолированное функционирование организаций государственного исследовательского и предпринимательского секторов. Научные исследования предпринимательского сектора стран на 75 и более процентов зависят, главным образом, от затрат частных предприятий.

Именно поэтому важнейшие параметры технического прогресса и инноваций в странах (технологическая сложность, видовая



структура и т. п.) определяются на основании частнопредпринимательских решений коммерческих фирм. В России же финансирование фундаментальных исследований и их внедрение – в основном прерогатива государства, что может явиться своеобразным институциональным барьером в процессе интеграции инновационного потенциала Дальнего Востока со странами СВА...

Тем не менее, практическая реализация научно-технологического задела Дальнего Востока и стран СВА в национальных экономиках в среднесрочной перспективе будет оставаться значительно менее выгодной, чем освоение импортных технологий.

С одной стороны, это создаёт объективные предпосылки для успешной интеграции некоторой части технологического задела Дальнего Востока (главным образом – практических разработок ДВО РАН) в глобальную систему инноваций.

С другой стороны, Дальний Восток может интенсифицировать использование технологического задела стран СВА. В сочетании с имеющим место наращиванием объёмов централизованного финансирования фундаментальной науки интенсификация международного обмена технологиями позволит дальневосточной экономике воспользоваться преимуществами «низкого старта», избежав попадания в «ловушку технологических заимствований».

Резюмируя, отметим, что в ближайшие десятилетия Дальний Восток России вплотную столкнётся с необходимостью решения двух комплексных задач научно-технологического развития.

Первая задача – создание прочной экономической базы и прозрачных экономических механизмов формирования научно-технологического задела Дальнего Востока на основе организационно-институциональных преобразований в сфере его генерации и использования.

Вторая задача – поддержание экономической эффективности и технологической сложности дальневосточного задела за счёт сочетания планово-директивных и рыночных методов регулирования научно-технологической деятельности в регионе.

#### *Список использованных источников*

1. Война и мир в терминах и определениях : словарь. Руководитель авт. коллектива Д. Рогозин. 2004. URL: <http://www.voina-i-mir.ru/dicdefinition/?id=553> (дата обращения: 1.06.2012).
2. Домнич Е. Л. Патентная эффективность затрат на исследования и разработки в регионах России : материалы одиннадцатой открытой науч-

- ной конференции-конкурса научных работ молодых учёных Хабаровского края (экономическая секция) : сборник статей / под общ. ред. В. Д. Калашникова. Рос. акад. наук. Дальневост. отделение. Ин-т экон. исследований. Хабаровск : РИОТИП, 2009.
3. Индикаторы инновационной деятельности 2009 : стат. сб. М. : ГУ-ВШЭ, 2009. 488 с. URL: [http://www.gks.ru/doc\\_2009/nauka/ind\\_innov2009.pdf](http://www.gks.ru/doc_2009/nauka/ind_innov2009.pdf) (дата обращения: 6.06.2012).
  4. *Леонов С.Н.* Проблемы регионализации современной российской экономики // Инициатива 21 век. 2010. № 1. 2010. С. 51–54.

УДК 65.012.6

## **К ВОПРОСУ О МЕСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ**

***Д.Н. Лопатин***

*Омский государственный технический университет*

Магистральным направлением экономического развития современного общества становится построение инновационной экономики, которая будет способна эффективно использовать любые полезные для общества инновации (патенты, лицензии, ноу-хау, заимствованные и собственные новые технологии и т. д.). Важно подчеркнуть, что речь идет об инновациях, полезных для общества. То есть можно предположить, что речь идет об определении запросов общества, как некоего коллективного потребителя макроуровня. И в этом смысле будет правомерным поставить вопрос о применении маркетингового комплекса. Специфика данного комплекса определяется тем, что удовлетворение запросов общества переплетается с удовлетворением запросов каждого отдельного потребителя. Но в масштабах общества большинство потребителей является также производителями каких-либо товаров и услуг. Таким образом, интересы производителей и потребителей становится все более взаимопроникающими.

Это актуализирует необходимость управляемой синхронизации запросов производителей и потребителей. Наиболее наглядным будет сравнение с командными видами спорта – футболом, хоккеем и т. д. В данной схеме потребителями являются зрители, продукцией – голы в ворота соперника, а производителем выступает слаженная команда игроков. Команды соперников можно определить, как конкурентов. Попутно можно отметить, что такой игровой роли, как капитан команды, нет – капитан на поле выполняет функции вратаря, либо форварда, либо защитника и т.д. (данная аллегория является темой отдельного исследования).

Когда производитель выдает очередную единицу продукции – гол в ворота соперника (конкурента) – зрители (потребители) выражают крайнюю степень удовлетворенности в виде бурных положительных эмоций. Поведение производителей в этот момент также свидетельствует об очень высокой оценке своей продукции. Это и можно обозначить, как классический пример синхронизации удовлетворения запросов производителей и потребителей. Одновременно это является яркой иллюстрацией управления поведением клиентуры – интерес потребителя к продукции, как правило, сохраняется и продолжает расти. Однако определение запросов потребителей (зрителей) не является отдельным направлением работы компании (команды). Эта задача решается в ходе изучения особенностей работы конкурентов (соперников), конструирования новых деловых связей (игровых комбинаций), роста квалификации сотрудников (уровня игроков). Синхронизация этих составляющих определяет успех команды (репутацию и долю рынка). В свою очередь успех команды становится главным стимулом для сотрудников (игроков) – самые квалифицированные стремятся попасть в самые успешные команды.

Трансформируя данную схему к вопросу о развитии инновационного потенциала, следует вновь подчеркнуть важность повышения управляемости процесса синхронизации удовлетворения запросов общества и производителей. Очевидно, что это потребует применения передовых информационных технологий. Наиболее близко к решению этой задачи подошла технология CRM.

Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, сокращение от англ. *Customer Relationship Management*) – прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиен-

тами). CRM — модель взаимодействия, полагающая, что центром всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями деятельности являются меры по поддержке эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов.

#### Основные принципы CRM

1. Наличие единого хранилища информации, куда собираются сведения о взаимодействии с клиентами.

2. Использование многих каналов взаимодействия.

3. Анализ собранной информации о клиентах и подготовка данных для принятия соответствующих решений.

В 2000-е годы получила распространение SaaS-модель предоставления CRM-систем, при которой не требуется установки программного обеспечения непосредственно на рабочие компьютеры предприятия, а доступ к необходимым данным предоставляется в режиме онлайн.

Классификации CRM-систем:

#### **По функциональным возможностям**

- Управление продажами (SFA – англ. *Sales Force Automation*)
- Управление маркетингом
- Управление клиентским обслуживанием и колл-центрами (системы по обработке обращений абонентов, фиксация и дальнейшая работа с обращениями клиентов)

#### **По уровням обработки информации**

• *Операционный CRM* – регистрация и оперативный доступ к первичной информации по событиям, компаниям, проектам, контактам (под «контактами» понимаются контактные лица компаний-контрагентов. В свою очередь в качестве единицы взаимодействия с контрагентом используется «событие»).

• *Аналитический CRM* – отчётность и анализ информации в различных разрезах (воронка продаж, анализ результатов маркетинговых мероприятий, анализ эффективности продаж в разрезе продуктов, сегментов клиентов, регионов и другие возможные варианты).

• *Коллаборативный CRM* (англ. *collaboration – сотрудничество; совместные, согласованные действия*) – уровень организации тесного взаимодействия с конечными потребителями, клиентами, вплоть до влияния клиента на внутренние процессы компании [1].

Одним из ведущих поставщиков CRM-технологий на российском рынке является Группа компаний Terrasoft (Москва). По-

этому будет правомерным обратиться к пониманию сущности CRM, представленному на корпоративном сайте компании [2].

Основная цель внедрения CRM-стратегии – создание конвейера по привлечению новых клиентов и развитию существующих клиентов. Управлять взаимоотношениями означает привлекать новых клиентов, нейтральных покупателей превращать в лояльных клиентов, из постоянных клиентов формировать бизнес-партнеров. В то же время, важно осознавать, что автоматизация процесса взаимоотношений с клиентами является важным, но не единственным и не первостепенным шагом при построении клиентоориентированной компании. Если все сотрудники действуют согласно регламентированным процессам, уменьшается количество ошибок, работа компании ускоряется, а результаты труда становятся более прогнозируемыми. Если выполнение процессов прозрачно для руководителей, им гораздо легче выявлять слабые места в работе и направлять усилия сотрудников в нужное русло.

Предлагая инструменты прогнозирования и анализа, автоматизируя взаимодействие сотрудников с клиентами и между собой, CRM-система формирует предпосылки для оптимизации существующих каналов сбыта и увеличения прибыли компании. Ключевыми аспектами CRM-систем определяются следующие: управление маркетингом, управление продуктовым портфелем, управление рабочим временем, автоматизация документооборота, оптимизация коммуникаций внутри компании, статистика и аналитика.

Однако компания допускает ограниченность возможностей CRM и в опережающем порядке предлагает экспериментальный future-пакет услуг – XRM. XRM – это термин, характеризующий следующий шаг в развитии CRM, когда процессы охватывают не только взаимоотношения с клиентами, но и работу с партнерами, поставщиками, организацию взаимоотношений внутри компании. При этом понятие «XRM» толкуется вариативно и может обозначать eXtended- (расширенное), eXtra- (высококласное), eXpanded (эластичное) Relationship Management (управление взаимоотношениями с клиентами). XRM предоставляет инструменты, недоступные классическим CRM-решениям:

1. OLAP – если нужно с высокой скоростью мысли получить ответы на вопросы, интуитивно возникающие по ходу анализа данных

2. Проекты – если нужно достичь целей проекта в срок, в рамках бюджета и с гарантированным уровнем качества.

3. Операции – если нужно быстро поднять информацию о приходах/расходах, либо построить отчеты CashFlow и PnL.

4. Процессы – если нужно повысить скорость и слаженность работы сотрудников.

Применительно к XRM-системам также формулируются ключевые аспекты: автоматизация бизнес-процессов, управление информацией о клиентах, управление продажами, управление маркетингом, управление сервисом, управление продуктовым портфелем, управление продуктовым портфелем, управление рабочим временем, автоматизация документооборота, управление проектами, управление финансами, управление взаимоотношениями с партнерами, оптимизация коммуникаций внутри компании, гибкая аналитика.

То есть направления, широко известные порознь, реально синхронизируются. Также компания предлагает особое направление услуг – Управление IT-услугами (IT Service Management, ITSM), куда включаются: управление спросом, управление финансами, управление каталогом услуг, управление уровнем сервиса, управление непрерывностью, управление доступностью, управление информационной безопасностью, управление мощностями, управление инцидентами, управление запросами на обслуживание, управление доступом, управление событиями, управление проблемами, управление изменениями, управление конфигурациями, управление поставщиками, управление релизами.

Наконец, компания предлагает услуги по внедрению технологий BPM (business process management), которые позволяют осуществлять поддержку полного цикла управления бизнес-процессами – моделирование, исполнение, мониторинг. Новейшей программной платформой для управления бизнес-процессами является web-разработка BPMonline. В основе платформы BPMonline – самый прогрессивный стандарт моделирования бизнес-процессов – BPMN. Платформа BPMonline предоставляет возможность интегрировать внешние системы и программы для поддержки единых бизнес-процессов, использовать единое приложение для полного жизненного цикла бизнес-процессов и автоматизации деятельности участников процесса.

Конечно, это не полный перечень услуг компании, но важно подчеркнуть, что данный перечень приведен в качестве возможного ориентира при трансформации CRM-технологий от уровня отдельных предприятий к уровню общества в целом, что поможет повысить управляемость развитием инновационного потенциала.

Перспективность данного направления косвенно подтверждается качественным составом списка клиентов Terrasoft: среди них такие известные бренды, как Вимм-Билль-Данн, Альфа-Банк, БТА-Банк, ВымпелКом, сеть магазинов «Связной», портал «Mail.ru».

*Список использованных источников*

1. Гринберг Пол. CRM со скоростью света. СПб.: Символ Плюс, 2007. 528 с.
2. <http://www.terrasoft.ru/products>, <http://www.terrasoft.ru/customers>.

УДК 005.94

## **УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ**

**А.А. Лукьянова**

*Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского*

В настоящее время многие российские промышленные предприятия, используя новое оборудование и передовые технологии управления, становятся вполне конкурентоспособными не только на внутреннем, но и на мировом рынке. Однако подавляющее большинство отечественных предприятий в своей производственно-хозяйственной деятельности используют не только морально устаревшее, но и физически изношенное оборудование, эксплуатация которого не позволяет им добиваться высоких экономических результатов. Кроме того, собственники и управленцы этих предприятий во многих случаях не используют в практике менеджмента современные технологии стратегического управления, что в сово-

купности с устаревшим оборудованием не позволяет отечественным предприятиям быть конкурентоспособными на рынках товаров и услуг и добиваться высоких экономических результатов.

В то же время в экономике происходит переход на новый тип экономики – инновационный, который основан в первую очередь на знаниях, инновациях, на позитивном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности к их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Переход на инновационный тип экономики предъявляет к предприятиям новые требования. Необходимо управлять инновационным потенциалом, управлять потоками информации и знаниями на предприятии. В современных условиях интеллектуальный капитал предприятия становится определяющим производственным фактором, участвующим в создании стоимости. Возникает потребность в интеграции, упорядочении и обмене знаниями, а одной из важнейших стратегических задач становится эффективное управление интеллектуальным капиталом, направленное на развитие знаний предприятия.

Система управления знаниями сотрудников обеспечит выживание и экономический рост предприятий на рынке. От экономики, базирующейся на капитале, постепенно осуществляется переход к экономике, основанной на знаниях. Именно знания становятся источником высокой производительности, инноваций и конкурентных преимуществ.

Управлению знаниями как научной дисциплине присущ целый ряд особенностей. Прежде всего, это система взглядов и принципов, ориентированных на безусловное развитие инновационной активности и использование интеллектуального потенциала. Это образ мышления, проникнутый предпринимательским духом, желанием делать что-то новое, готовностью вводить на рынки новаторские технологии. Это такой менеджмент, эффективность которого оценивается на основе измерителей состояния ресурсов – оценки интеллектуальной собственности; развития человеческих компетенций и способностей, инновационной активности и удовлетворенности потребителей; комплексного использования информационных технологий, эффективных коммуникаций; способности адаптироваться к меняющейся среде [1].

В 2000-х годах управление знаниями стало важным инструментом повышения эффективности деятельности организаций. Характерной чертой современности является взаимопроникновение стратегического и инновационного управления.



В последние десятилетия наиболее перспективные теоретические разработки связаны с решающим значением знаний для развития организаций, деятельность которых во все большей степени зависит от накопления и анализа информации, обучения персонала и усвоения новшеств. В связи с этим в качестве основы создания и реализации стратегического инновационного потенциала предлагается использовать организационное знание. В табл. приведены результаты сравнительного анализа стратегического, инновационного менеджмента и менеджмента знаний [2].

### **Сравнительная характеристика стратегического, инновационного менеджмента и менеджмента знаний**

<i>Характеристики</i>	<i>Стратегический менеджмент</i>	<i>Инновационный менеджмент</i>	<i>Менеджмент знаний</i>
<i>1. Целеполагание</i>	Направлено на обеспечение долговременных конкурентных преимуществ	Направлено на долговременное развитие организации	Направлено на создание нового знания
<i>2. Период планирования</i>	Определяется стабильностью внешней и внутренней среды организации	Определяется стабильностью научно-технических и рыночных условий деятельности организации	Определяется уровнем развития информационной среды
<i>3. Организация управления</i>	Стратегия определяется высшим руководством организации, решения подготавливаются департаментом стратегического планирования	Стратегия определяется высшим руководством организации, решения подготавливаются научно-исследовательскими подразделениями организации	В создании и распространении организационного знания участвуют все уровни управления. Важная роль принадлежит командам и рабочим группам
<i>4. Информационная база принятия решений</i>	Результаты мониторинга внешней и внутренней среды организации	Результаты мониторинга научно-технических условий, анализа рынка и инновационного потенциала организации	Результаты обработки формализованной и неформализованной информации
<i>5. Ресурсное обеспечение</i>	Стратегический потенциал	Инновационный потенциал	Знание как конкурентный ресурс; информационная инфраструктура организации

## Окончание табл.

Характеристики	Стратегический менеджмент	Инновационный менеджмент	Менеджмент знаний
6. Механизмы координации	Жесткая иерархия стратегий организации	Распространение инноваций в организации «сверху-вниз» и «снизу-вверх»	Вовлечение в процесс управления знаниями всех сотрудников организации. Повышение координирующей роли менеджеров среднего звена
7. Критерии экономической эффективности (эффекта)	Изменение доли рынка; изменение предельной эффективности капитала	Статические и динамические показатели экономической эффективности инновационных проектов	Эффективность использования информации и информационных систем

Далее рассмотрим такие понятия как инновация, инновационный процесс, инновационная деятельность, инновационный потенциал.

Под *инновациями* в широком смысле понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера [3].

Термин «инновация» как новая экономическая категория ввел в научный оборот австрийский (позже американский) ученый Й.А. Шумпетер в первом десятилетии XX в.

Сам термин «инновация» Й. Шумпетер стал использовать в 30-е гг. XX в. При этом под инновацией Й. Шумпетер подразумевал изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [4].

Понятие «инновация» тесно связано с понятием «инновационный процесс». Понятие «инновационного процесса» шире понятия «инновации», т. к. собственно инновация является одним из компонентов инновационного процесса.

*Инновационный процесс* – это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется в практическом использовании.

*Инновационная деятельность* – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутренних и зарубежных рынках. Инновационная деятельность, связанная с капитальными вложениями в инновации, называется инвестиционной деятельностью [5].

*Инновационный потенциал* промышленного предприятия – это мера его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели посредством реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инновации [6].

*Инновационная стратегия* определяет линию поведения предприятия в сфере научных исследований и разработок, направленную на формирование инновационного потенциала, достаточного для изменения внешнего окружения и способствующего достижению долгосрочных целей, а также эффективной реализации конкурентной стратегии.

Инновационная стратегия должна быть согласована со стратегией развития предприятия. Для этого может быть использована матрица, приведенная на рис., которая в отличие от известных, при выборе стратегии развития учитывает конкурентную позицию и инновационный потенциал промышленного предприятия [2].

Конкурентная позиция	Лидер	1. Вертикальная интеграция	2. Горизонтальная интеграция	3. Развитие рынка
	Сильная	4. Сокращение производства	5. Горизонтальная диверсификация	6. Захват рынка
	Слабая	7. Отторжение рынком	8. Развитие продукта	9. Концентрическая диверсификация
	Аутсайдер	10. Ликвидация предприятия	11. Совместное предприятие	12. Конгломеративная диверсификация
		<i>Низкий</i>	<i>Средний</i>	<i>Высокий</i>
Инновационный потенциал				

Матрица стратегий развития промышленного предприятия

В качестве основы создания и реализации стратегического инновационного потенциала предлагается использовать организационное знание. Понятие организационное знание применяется в следующем определении: *организационное знание* – совокупность общенаучных и специальных знаний, производственного опыта и навыков, баз знаний и данных, используемых предприятием для получения экономических и технологических результатов [7].

Термин «*управление знаниями*» был введен Карлом Вигом – американским ученым и консультантом по управлению, впервые использован в 1986 г и с тех пор стал предметом разносторонних исследований и обсуждений, вошел в практику многих компаний как новый вид управленческой деятельности и новая функция управления.

Управление знаниями, по сути, является процессом создания знания организационного, при котором знание создается, формализуется и распространяется в организации посредством взаимодействия находящихся в ней людей и реализуется в инновационных изменениях компании – продуктовых или процессных.

Наиболее применяемыми являются следующие стратегии управления знаниями:

– *стратегия управления знаниями как бизнес-стратегия* предусматривает формирование и использование «наилучших» знаний в любой работе. Знания становятся центром всей деятельности компании, именно они создают потребительскую ценность, а в некоторых случаях являются конечным продуктом. Обычно эта стратегия используется консалтинговыми компаниями;

– *стратегия управления интеллектуальным капиталом* предполагает, что все общеорганизационные знания и система управления ими направлены исключительно на создание, поддержание и развитие интеллектуальных активов – патентов, технологий, ноу-хау и т. д.;

– *стратегия формирования знаний* предусматривает углубление накопленных и генерирование принципиально новых знаний (проведение научно-исследовательских работ, внедрение инновационных решений и непрерывное их совершенствование), способствующих повышению конкурентоспособности компании. Эта стратегия обычно принимается высшими учебными заведениями и исследовательскими лабораториями компаний-производителей;

– стратегия обмена знаниями сосредотачивает внимание на систематическом обмене знаниями – получении, структурировании, хранении, использовании их с целью четкого и своевременного распределения между определенными работниками или их группами.

Управление знаниями имеет четыре стратегические цели:

1. *Повышение способности организации к инновациям.* Некоторые компании рассматривают нововведения как центральный элемент своей стратегии. Такие компании зависят от занимаемой ими лидирующей позиции, необходимой для того, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность, поэтому нуждаются в постоянном появлении новых идей о продуктах и услугах. Они используют управление знаниями для координации совместной деятельности сотрудников, чтобы реализовать генерацию новых идей.

2. *Повышение восприимчивости.* Многие события требуют незамедлительной и скоординированной реакции. Восприимчивость – это возможность быстро реагировать на тенденции развития рынка и реализовывать открывающиеся при этом новые возможности в интересах своей организации. Практическое использование управления знаниями сможет в данной ситуации оказать существенную помощь.

3. *Эффективность и компетентность организаций.* Технологии управления знаниями могут использоваться для увеличения эффективности путем исключения дублирования работ и проектов, удаления избыточности. Именно это зачастую является основной целью управления знаниями.

4. *Эффективность и компетентность сотрудников.* Обучение – это существенная часть работы по повышению компетентности сотрудников. Необходимо использовать средства для коллективной работы для более гибкого и систематического распространения опыта между сотрудниками внутри организации [8].

На сегодняшний день основной задачей руководителей промышленных предприятий на стратегическом уровне является умелое сочетание управления знаниями с общей стратегией, постоянная переоценка интеллектуального капитала предприятия в соответствии с его долгосрочными целями. Реализация инновационного потенциала происходит в процессе осуществления инновационной стратегии и стратегии развития организации.

Таким образом, в данной статье рассмотрены такие понятия как инновация, инновационный процесс, инновационная деятель-

ность, инновационный потенциал, управление знаниями. Представлены результаты сравнительного анализа стратегического, инновационного менеджмента и менеджмента знаний. А также обозначены матрица стратегий развития промышленного предприятия и стратегические цели управления знаниями.

*Список использованных источников*

1. Управление знаниями в инновационной экономике / под ред. Б. З. Мильнера. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. 600 с.
2. *Фомченкова Л. В.* Формирование и реализация инновационного потенциала промышленного предприятия. URL: <http://www.creativesconomy.ru/articles/7113>.
3. Управление инновационной деятельностью на основе информационных технологий / О.А. Горленко, В.В. Мирошников, В.И. Галкин, И.В. Федоров, А.В. Шевелев. М. : Машиностроение-1, 2007. 155 с.
4. *Балабанов И. Т.* Инновационный менеджмент : учебник для вузов. СПб. : Питер, 2001. 304 с.
5. Управление инновационными процессами : учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, В.Г. Однолько, А.И. Евсейчев. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. 180 с.
6. *Баранчев В. П., Гунин В. Н.* Инновационный менеджмент : учеб. пособие. М. : Финстатинформ, 2000. 126 с.
7. Компетентность как индикатор человеческого капитала / В.В. Рябов, Ю.В. Фролов // Россия в Болонском процессе: проблемы, задачи, перспективы : материалы к четвертому заседанию методологического семинара (16 ноября 2004 г.). М. : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. 49 с.
8. *Батракова Л. Г., Колпакова А. Г.* Стратегия и тактика процесса управления знаниями // Ярославский педагогический вестник. 2012. № 1. С. 109–112.

## **РОЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ**

**Н.А. Морозова**

*Омский государственный педагогический университет*

В исследованиях последних лет значительное внимание уделяется проблемам инноваций, причем, они рассматриваются как теоретически, так и в практическом аспекте. Следует отметить ряд публикаций, в которых рассматриваются отдельные механизмы, нацеленные на активизацию нововведений в сфере производства. Рассматривая инновационные коммуникации, Г.Д. Ковалев делает попытку исследования проблемы взаимодействия инвестиций, производства и информации в процессе коммерциализации новшеств. Рынок новшеств Г.Д. Ковалев определяет как систему экономических форм и механизмов, связанных с образованием и функционированием инновационных коммуникаций, условиями торговли научным товаром [1].

Г.Я. Гольдштейн, рассматривая проблемы организации и функционирования рынка новшеств, отмечает, что инновационные коммуникации, по сравнению с традиционными, имеют существенно важные функции:

- 1) служить проводником научно-технической политики;
- 2) оказывать инновационное воздействие на инвестиционный процесс;
- 3) подсказывать государственным органам необходимость развития инновационных коммуникаций в целях ускорения реализации научно-технического потенциала;
- 4) формировать научно-технические требования (показатели) к новшествам;
- 5) прямо влиять на производство новшеств через активизацию спроса на инновационные товары [2].

Кроме того, автор указывает на неизбежность возникновения межотраслевых инновационных коммуникаций вследствие воздействия таких факторов, как восприимчивость нововведений, включая общесистемную восприимчивость, а также радикальность нововве-

дения, готовность хозяйствующего субъекта к организационным и кадровым изменениям.

Шведский ученый Г. Эквалл посвятил свои исследования инновационному климату, который во многом предопределяется уровнем коммуникаций. Опираясь на теоретические разработки, проведенные исследования и практику консультирования бизнес-организаций, Г. Эквалл выделил и описал десять факторов инновационного климата (эмоциональная вовлеченность; свобода; поддержка идей; доверие и открытость; динамизм; состояние психологической атмосферы; дебаты; уровень конфликтности; принятие риска; время) [3]. Большинство из вышеперечисленных факторов может быть обеспечено только при высоком уровне развития коммуникаций. Кроме того, уровень таких коммуникаций должен соответствовать уровню инновативности организации. Следовательно, можно говорить об особенностях формирования, развития и управления коммуникациями в инновационных организациях.

Современные организации только тогда могут использовать преимущества инновационного управления, когда информация будет свободно циркулировать как внутри нее, так и между организацией и внешней средой. Поэтому развитию инновационных коммуникаций сегодня уделяется особое внимание. Это связано с рядом причин.

Во-первых, происходит усложнение коммуникаций в связи с расширением полномочий работников и пересмотром их трудовых функций, большая часть межфункциональных связей и даже многие общие вопросы решаются на уровне автономных рабочих групп (инновационных команд). Они занимаются изучением рынка, разработкой новых продуктов, новыми методами работы и т.д. В результате интеграция достигается не иерархическим путем, а на одном межфункциональном горизонтальном коммуникационном уровне. Таких коммуникаций много, поскольку каждый важный процесс выходит за организационные рамки. Поэтому создание радикально новых горизонтальных информационных каналов, быстро распространяющих стратегические знания по организации, является достаточно сложной задачей.

Во-вторых, меняется отношение к неформальным коммуникациям как важному источнику инновационных идей, эффективного сотрудничества работников, автономных групп и функциональных подразделений.



В-третьих, значительного успеха в инновационной деятельности достигают организации, располагающие развитой сетью каналов, методов и гибких форм ведения диалога с окружающим миром.

В-четвертых, все большее значение приобретает взаимодействие работников в промышленном освоении, в реализации новшеств на рынке инноваций, когда необходима ориентация на решение «сквозных задач» и эффективная обратная связь, понимание конечных целей и надежность взаимодействия между этапами создания инноваций.

Прежде чем предложить коммуникационный инструментальный обеспечения и активизации инновационной деятельности организации, рассмотрим особенности коммуникаций в инновационной организации:

1) *Интенсификация горизонтальных коммуникаций.* Для инновационных организаций характерна густая сеть горизонтальных коммуникаций. Коммуникация между различными группами может иметь ключевое значение как для генерации идеи, так и для ее финансирования и развития. В результате отмечается такая тенденция, что организации с густой сетью горизонтальных коммуникаций оказываются более инновационными, чем организации, в которых такие коммуникации слабые [4].

2) *Стимулирование неформальной коммуникации,* способствующей творческому процессу и активной генерации идей. Организация может также стимулировать создание сетей на основе неформальной коммуникации. В сети обычно включаются участники извне организации, члены большого профессионального сообщества, поставщики, потребители, а также представители академических кругов, ученые.

3) *Интерактивность коммуникаций* – такой принцип организации системы коммуникаций, при котором цель достигается информационным обменом участников коммуникации и обязательной обратной связью. Можно идентифицировать два основных типа интерактивных взаимодействий с внешними агентами [4]. Первый тип охватывает взаимодействия с потребителями, поставщиками и сотрудничающими организациями, когда мониторинг текущего состояния спроса и предложения может оказывать влияние на некоторые или все стадии разработки, производства и маркетинга и приводит к обратной связи в рамках этих стадий. Взаимодействия вто-

рого типа возникают, когда технологические или производственные компетенции организации оказываются неадекватными текущим задачам, требуют более широкой научной и технологической системы. Когда на любой стадии инновационного процесса возникает проблема, специалисты обычно сначала обращаются к существующим источникам знаний. Если они оказываются неадекватными, возникает потребность в дальнейших исследованиях, как внутренних, так и внешних.

4) *Высокий уровень коммуникативности.* Среди признаков инновационной организации выделяется сильная корпоративная и инновационная культура, где люди воспринимаются как главная ценность, а взаимодействие между людьми и группами организуется на психологическом уровне [5]. Следовательно, уровень коммуникативности должен быть столь высоким, чтобы обеспечить формирование корпоративного мышления.

5) *Формирование специфического коммуникационного стиля.* Организации постоянно находятся в процессе создания рыночных ниш на основе их специфических способностей (навыков, опыта). Различия в знаниях, культуре, коммуникационном стиле между организациями позволяет им достигать конкурентных преимуществ на различных сегментах рынка.

6) *Приоритет ключевых коммуникаций.* Когда появляется новая идея, связи между выдвинувшими ее людьми и источниками финансирования будут ключевыми. Когда важно адаптировать технологию к специфическим запросам потребителей, тогда будут ключевыми связи между потребителями и технологами. Когда развивается новый продукт, тогда связи между технологиями, маркетингом, службой продаж и всеми вспомогательными функциями будут ключевыми, поскольку все эти функции должны быть согласованы для эффективного проектирования продукта.

7) *Обеспечение мотивации коммуникаций.* Для того чтобы существовала эффективная система коммуникации между различными структурными единицами, должна быть поддерживающая ее мотивация. Эта мотивация не обязательно имеет монетарный характер. Она включает в себя правила поведения, которые могут быть эксплицитными, явно выраженными, или имплицитными, неявными.

Внедрение инноваций требует не только адекватных изменений в действующих формах и методах организации менеджмента, но

и в управлении коммуникациями. Рассмотрим параметры воздействия коммуникаций на инновационную деятельность на каждом из этапов инновационного процесса. За основу были взяты исследования различных концепций организации инновационной деятельности, проведенные В.Н. Гончаровым и Е.В. Ивановой, а также предложенная данными авторами обобщающая модель инновационного процесса [6]. В качестве этапов инновационного процесса выделены:

1. Предпроизводственный этап
  - осознание рыночных и производственных возможностей;
  - разработка концепции продукта;
  - организация и освоение производства;
2. Производственный этап
  - производство;
3. Рыночный этап
  - сбыт;
  - потребление (эксплуатация).

Основные цели управления, а также параметры воздействия коммуникаций на каждом этапе инновационного процесса представлены в таблице.

### **Параметры воздействия коммуникаций на инновационный процесс**

<i>Этапы инновационного процесса</i>	<i>Ключевые коммуникации</i>	<i>Цели управления коммуникациями</i>	<i>Параметры воздействия на инновационный процесс</i>
1. Предпроизводственный – осознание рыночных и производственных возможностей	внутренние и внешние	– использование всего многообразия коммуникативных средств; – формирование новых коммуникационных связей	– обеспечивают информацией инновационный процесс; – повышают мотивацию инновационной деятельности; – позволяют оценить перспективность проекта
– разработка концепции продукта	внутренние горизонтальные неформальные	– создание коммуникационных сетей; – интенсификация коммуникаций; – выработка межфункционального языка	– способствуют генерации идей, формированию корпоративного мышления

## Окончание табл.

<i>Этапы инновационного процесса</i>	<i>Ключевые коммуникации</i>	<i>Цели управления коммуникациями</i>	<i>Параметры воздействия на инновационный процесс</i>
- организация и освоение производства	внутренние горизонтальные и вертикальные	– активизация межфункциональной коммуникации; – обеспечение интерактивности коммуникаций	– способствуют формированию межфункциональных рабочих групп
2. Производственный – производство	внутренние горизонтальные	– обеспечение высокой скорости коммуникаций – сокращение протяженности коммуникационных связей – формирование единого коммуникативного стиля	– ускоряют межфункциональное взаимодействие в процессе производства инновационного продукта; – повышают мотивацию инновационной деятельности
3. Рыночный – сбыт	внешние	– интенсификация контактов с потребителями; – использование синергетического коммуникационного эффекта для презентации инновации	– ускоряют идентификацию запросов потребителей; – обеспечивают внешнюю апробацию инновации
– потребление (эксплуатация)	внешние	– обеспечение контактов с техническими ресурсами вне организации	– ускоряют освоение новых технологических знаний

На первом этапе инновационного процесса важны как внешние, так и внутренние коммуникации. Посредством коммуникаций происходит сбор информации о технологических изменениях на рынке, нововведениях, поступающих из подразделений НИОКР, служб маркетинга производственных отделений, сбытового аппарата фирмы, торговых посредников, конечных потребителей, о потенциальных возможностях фирмы в отношении разработки и освоения продукции, определение степени и размеров риска. На данном этапе внешние коммуникации связаны с маркетинговыми исследованиями, позволяющими оценить перспективность замысла. Внутренние коммуникации направлены на то, чтобы определить финансовые, организационные и материально-технические ресурсы, необходимые для вступления в проект, определить состояние и готов-

ность творческого коллектива к разработке. Уже на начальной стадии стоит задача сформировать, а в последующем и развивать коммуникационную сеть, специально ориентированную на решение задач инновационной деятельности, развития организации.

На втором этапе происходит отбор выявленных идей и выработка идей нового продукта: определение возможностей и практической реализации идей; выяснение степени технологической общности новых и традиционных изделий; соответствие новой продукции имиджу фирмы и стратегии развития; определение патентной чистоты будущего изделия. Высокий уровень горизонтальных коммуникаций на данной стадии может значительно стимулировать процессы генерации идей. Особое внимание уделяется активизации неформальных коммуникаций, создающих благоприятную атмосферу для выдвижения инновационных идей.

На этапах организации, освоения и производства инновационного продукта происходит разработка конкретной программы развития нового продукта с распределением обязанностей по подразделениям фирмы; создание образца и проведение технических испытаний; определение наименования товара, его товарного знака, оформления, упаковки, маркировки. Проектная группа на данном этапе может часто испытывать потребность в информации и знаниях сотрудников различных подразделений. В таких случаях протяженность коммуникационных связей между проектной группой и источником информации или знаний может существенно определять скорость инновационного процесса и конечный успех проектной группы. Для усиления коммуникаций в организации важно развивать средства облегчения прямых контактов между функциями. Во многом этому может способствовать выработка так называемого межфункционального языка.

Внешняя проверка инновационного решения представляет следующий этап инновационного процесса, на котором информация об инновационном решении впервые официально выходит за пределы инновационного коллектива. Происходит апробация инновационного продукта на рынке, выбор оптимальных каналов реализации, выбор средств и методов рекламы; организация технического обслуживания. Во многом успех на этом этапе определяется эффективностью управления коммуникациями на протяжении всего инновационного процесса. Так, выработанный межфункциональный язык, сформированный коммуникативный стиль, в результате

которых появилось общее видение концепции инновационного продукта, будут способствовать не только грамотному позиционированию разработки на рынке, но и созданию конкурентных преимуществ. В этом случае можно говорить о синергетическом коммуникационном эффекте.

Таким образом, коммуникации, сопровождая инновационный процесс на всех его этапах, являются не только обеспечивающим механизмом, но и фактором воздействия на инновационную деятельность, повышая ее эффективность.

*Список использованных источников*

1. *Ковалев Г. Д.* Инновационные коммуникации : учебное пособие для вузов. М. : ЮНИТИ, 2000. 286 с.
2. *Гольдштейн Г. Я.* Стратегический инновационный менеджмент : учебное пособие. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. 267 с.
3. *Ekval G.* Organizational climate for creativity and innovation, European Journal of Work and Organizational Psychology. Vol. 5. 1996. P. 105–123.
4. *Абрамешин А. Е., Аксенов С. Н., Воронина Т. П., Корнюхин С. В., Молчанова О. П., Тихонов А. Н., Ушаков М. А.* Менеджмент инновационной организации : учебное пособие / под ред. А.Н. Тихонова. М. : Европейский центр по качеству, 2003. 408 с.
5. *Ерохин Д. В., Ларичева Е. А.* Системный подход к инновационной деятельности коммерческой организации // Вестник Брянского государственного технического университета. 2004. № 4. С. 117–124.
6. Концепция стратегической организации инновационной деятельности предприятий / В.Н. Гончаров, Е.В. Иванова // Библиотека креативной экономики. URL: <http://creativeconomy.ru/library/prd321.php>.

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ**

**М.В. Федяев**

*Научно-производственное объединение «Мостовик», г. Омск*

Мировой кризис последних лет, существенно повлиявший на устойчивое функционирование компаний, привел к появлению в инвестиционно-строительных компаниях совокупности проблем, связанных с усилением конкуренции, растущей ограниченностью инвестиционных ресурсов, снижением инвестиционной активности заказчиков, увеличением рисков и неопределенности ведения бизнеса.

Указанные обстоятельства способствовали снижению устойчивости функционирования инвестиционно-строительных компаний и обусловили возникновение проблем «выживания» в конкурентной среде инвестиционно-строительного бизнеса. Особую актуальность в этих условиях приобретают проблемы принятия компаниями стратегических решений [1] в области повышения конкурентоспособности на базе различных механизмов адаптации и инновационного развития, в т. ч. на основе диверсификации.

Важность проблем развития и инновационного обновления компаний инвестиционно-строительного бизнеса обусловлена тем, что этот комплекс в настоящее время объединяет (по состоянию на 01.01.2012 г.) более 160 тысяч организаций и предприятий, в том числе более 132 тыс. подрядных фирм, свыше 14 тыс. предприятий промышленности строительных материалов и порядка 10 тыс. проектно-изыскательских организаций различных форм собственности [2].

В самом общем понимании – диверсификация (от позднелат. *diversificatio* – изменения, разнообразие от лат. *diversus* – разный и *facio* – делаю) – это стратегическая ориентация на создание многопрофильного производства, включая расширение объектов деятельности, номенклатуры продукции, рыночного пространства, усложнение структуры и т.п. [3] По своей сути диверсификация представляет собой один из механизмов инновационного развития бизнеса.

В инвестиционно-строительном бизнесе диверсификация определяется как проникновение в новые сектора инвестиционно-строительного и строительно-индустриального рынка с одновременным развитием нескольких связанных друг с другом видов производств или сочетанием производства продукции (работ, услуг) в разнородных сферах деятельности.

Особенностью диверсификации в инвестиционно-строительных компаниях является то, что все диверсификационные разнообразия не выходят, как правило, за пределы продукции, работ, услуг, рынков, деятельности, связанных с инвестиционно-строительным бизнесом.

В случае, если инвестиционно-строительная компания в качестве основной стратегии своего развития выбирает диверсификацию, то это подразумевает в первую очередь расширение разнообразия направлений деятельности, включая в общем случае предметное разнообразие реализуемых проектов, территориальное расширение своей деятельности, а также расширение обеспечивающей эффективную реализацию проектов инжиниринговой, производственной и прочих видов деятельности [4].

В условиях продолжающегося экономического кризиса диверсификация в инвестиционно-строительных компаниях осуществляется, как правило, по одному из двух следующих сценариев:

– компании, находящиеся в нестабильном состоянии, вынуждены искать дополнительные ресурсы на поддержание своей жизнедеятельности и развития, т.е. обеспечить свое выживание. Прибегая к диверсификации, в качестве ее основных целей такие компании видят предотвращение возможного банкротства, сохранение кадрового потенциала, повышение фондоотдачи основных производственных фондов и т.п. В данной ситуации диверсификация является одним из условий выхода компании из кризиса и перехода её к инновационному развитию – поступательному накоплению капитала, который на определенном этапе обеспечивает технологический прорыв;

– компании, имеющие устойчивое финансовое состояние, используют диверсификацию как одно из основных направлений повышения экономического роста, надежности и гибкости, увеличения дохода компании. В этом случае диверсификация направлена на изменение ассортимента и номенклатуры производимой продукции, повышение ее качества и роста конкурентоспособности с учетом



спроса на рынках, что способствует повышению эффективности деятельности компании, её платежеспособности, является важнейшим условием экономического роста и инновационного развития.

Диверсификация деятельности компании является формой концентрации источников формирования имущества в целях получения максимального дохода. Диверсификация в компании, прежде всего, должна быть нацелена на обеспечение финансовой стабильности, надежности, максимального учета воздействия основных внешних и внутренних факторов на процесс функционирования компании.

Основной целью развития диверсификации в инвестиционно-строительных компаниях является формирование новых конкурентных преимуществ, обеспечивающих устойчивое функционирование компаний в изменчивой и рискованной конкурентной среде, повышение стоимости бизнеса и компаний.

Диверсификация в инвестиционно-строительных компаниях [2] ориентирована в первую очередь на проникновение в новые сектора рынка строительных объектов (проектов) с одновременным развитием видов деятельности в инвестиционно-строительной сфере, например: объединение в рамках компании собственно строительства и производства строительных материалов; включение подразделений строительного проектирования; создание инженеринговых подразделений, включающих в сферу своей деятельности весь комплекс работ и услуг по созданию законченных объектов. Подобная диверсификация позволяет компании развивать свой конкурентный потенциал.

Таким образом, диверсификация в инвестиционно-строительном бизнесе является, как правило, связанной и синергетической, а также развиваются направления вертикальной диверсификации, которая представляет собой повышение разнообразия одной или нескольких видов деятельности компании за счет освоения одного или нескольких звеньев технологической цепочки [2]. Для инвестиционно-строительной компании это могут быть направления проектной деятельности, стройиндустрии, инновационных технологий строительного производства и т. п.

Следует привести классификацию видов диверсификации инвестиционно-строительных компаний [2].

По виду (областям) производственно-хозяйственной деятельности, подвергаемой диверсификации, можно выделить:

- продуктовую диверсификацию – повышение разнообразия в номенклатуре производимой продукции и предоставляемых услуг;
- производственно-технологическую диверсификацию – повышение разнообразия в используемых технологиях и структуре производства, в т. ч. расширение территориальной структуры производства (размещение производств в различных географических областях), повышение разнообразия производственных моделей (например, наряду с выполнением работ собственными силами используется аутсорсинг);
- сбытовую диверсификацию – повышение разнообразия в используемых методах продвижения и сбыта продукции;
- рыночную диверсификацию – повышение разнообразия в обслуживаемых сегментах и секторах рынка за счет различных ценовых, территориальных, потребительских факторов;
- финансовую диверсификацию – повышение разнообразия в финансовой деятельности компании, например, диверсификацию источников финансирования, диверсификацию размещения финансовых средств и т. п.;
- управленческую диверсификацию – повышение разнообразия в используемых методиках, методах, средствах и инструментах управления как компанией в целом, так и отдельными ее подразделениями.

По направлениям диверсификацию можно разделить на три группы:

- горизонтальная диверсификация – повышение разнообразия одной или нескольких областей деятельности без выхода за границы сложившейся области;
- вертикальная диверсификация – повышение разнообразия одной или нескольких видов деятельности компании за счет освоения одного или нескольких (смежных или несмежных с основной деятельностью) звеньев технологической цепочки;
- конгломератная диверсификация – повышение разнообразия деятельности компании за счет освоения никак не связанных (или лишь весьма отдаленно связанных) областей деятельности.

Как правило, в инвестиционно-строительной сфере конгломератная диверсификация не используется.

Использование стратегии диверсификации в инвестиционно-строительной компании неизбежно приводит к тому, что компания развивает дивизиональную структуру, включающую региональные

организационные единицы (стратегические зоны хозяйствования), а также продуктовые дивизионы, которые применительно к специфике инвестиционно-строительной деятельности ориентированы на специфику объектов/проектов [2, 4], например, промышленные объекты, мостостроение, энергостроительство и т.п. Развиваются также подразделения, специализирующиеся на производстве продукции стройиндустрии для обеспечения основной строительной деятельности материально-техническими ресурсами, оборудованием, конструкциями и т.п.

При рассмотрении диверсификации в инвестиционно-строительных компаниях необходимо расширить подходы, предусматривающие региональную, продуктовую (объектную) и производственную (расширение сфер деятельности в инвестиционно-строительном бизнесе) диверсификацию. Необходимо включить *финансово-экономическую диверсификацию*, подразумевающую повышение разнообразия в финансовой структуре компании (диверсификацию источников финансирования, диверсификацию размещения финансовых средств и т. п.). Также важна *организационно-управленческая диверсификация*, т. е. повышение разнообразия в используемых методиках, методах и инструментах управления как компанией в целом, так и отдельными ее подразделениями и функциями (например, использование различных методов управления человеческими ресурсами, управления проектами и т. п.).

Диверсификация производства определяется как расширение сферы деятельности предприятия, связанной или не связанной с основным производством. В инвестиционно-строительном бизнесе можно выделить следующие направления диверсификации производства: объединение в одной системе собственно строительства и производства строительных *материалов* с созданием предприятий типа домостроительных комбинатов; объединение в одной производственной системе строительного проектирования и собственно *строительства* с созданием предприятий типа проектно-строительных фирм. Объединение этих двух видов *деятельности* имеет значительный экономический потенциал, так как позволяет накапливать внутри фирмы большие возможности оперативного решения разнообразных строительных задач, что делает поведение фирмы на строительном рынке более гибким; создание инжиниринговых фирм, включающих в сферу своей деятельности весь комплекс работ и услуг по созданию законченных объектов,

Диверсификация в инвестиционно-строительном бизнесе базируется на принципах и методах, наиболее действенных в современных условиях [3]:

– *Адаптация*. При этом все существующие в компании ресурсы (включая человеческие, материальные и нематериальные) используются для повышения разнообразия продукции и услуг. Это касается как расширения разнообразия реализуемых инвестиционно-строительных проектов, так и расширения обеспечивающих реализацию проектов видов деятельности, включая инжиниринг, материально-техническое снабжение проектов, развитие новых технологий и техники и т.п.

– *Экспансия (расширение)*. В данном случае руководство компании преследует цель концентрации и расширения деятельности. При этом осуществляется увеличение объема используемых производственных ресурсов, которая распределяются по различным областям деятельности, то есть подлежат диверсификации.

– *Поглощение*. Компания, функционирующая в определенной области и имеющая уже отлаженные технологии, системы сбыта, сложившуюся клиентуру и долю рынка, отношения с поставщиками и т.д., поглощается путем приобретения ее собственного капитала (либо за деньги, либо путем обмена акций, либо на основе комбинации акции и денег). Компания включается в единую систему управления, становится частью диверсифицированной инвестиционно-строительной корпорации.

– *Слияние*. Объединение двух или более инвестиционно-строительных компаний приблизительно одинакового размера и рода деятельности. Осуществляется обычно путем обмена пакетами акций. В большинстве случаев предполагает создание единой системы управления новой, объединенной компанией, но часто может оставлять независимую и автономную систему управления у одного или нескольких участников объединения.

– *Присоединение*. Данного рода интеграционно-диверсификационная стратегия предполагает, что компания входит в состав более крупного хозяйственного образования и при этом теряет полностью или частично свою хозяйственную независимость.

– *Реализация инвестиционных проектов*. Диверсификация может протекать в виде инвестиционных проектов, в которые вовлечены как правило не только финансовые, производственные и человеческие ресурсы диверсифицируемой компании, но и опреде-

ленная часть ресурсов (как правило, финансовых) партнерских организаций (соинвесторов).

– *Создание устойчивых партнерств в инвестиционно-строительном бизнесе.* В данном случае подразумевается формирование устойчивой сети компаний, каждая из которых специализируется на определенных областях инвестиционно-строительной деятельности (например, проектирование объектов, производство и поставки материально-технических ресурсов, строительные-монтажные работы, транспортное обслуживание, лизинг техники и т. п.). Устойчивая сеть компаний базируется на различного рода кооперационных связях, которые способствуют распространению диверсификационных усилий по звеньям технологической цепочки при реализации инвестиционно-строительных проектов. В сущности, такой метод создания устойчивых партнерств нельзя в строгом смысле назвать методом проведения диверсификации, но он является механизмом распространения диверсификации в рамках инвестиционно-строительного бизнеса.

В заключении следует отметить, что диверсификация инвестиционно-строительных компаний имеет свои положительные и потенциально рискованные стороны. В качестве положительных результатов диверсификации инвестиционно-строительных компаний можно отметить следующие:

– Снижение рисков за счет размещения активов и ресурсов в различных, сферах деятельности, в т. ч. в плане расширения объектной специализации проектов, т. е. разнообразия рынков заказчиков проектов. В силу отсутствия высокой корреляции между рынками заказчиков возникает эффект «сглаживания» рисков.

– Оптимизация денежных потоков. В силу того, что динамика деятельности компании на различных рынках отличается, то это позволяет перераспределять денежные потоки между стратегическими хозяйственными единицами, работающими на разных рынках.

– Повышение инновационности деятельности. Технологические, управленческие или маркетинговые решения, выявленные при выходе на один рынок, могут быть использованы и на других рынках, что повышает устойчивость производственно-технологической базы.

– Усиление конкурентных позиций. Как правило, диверсификация позволяет усилить компании свои позиции на рынке.

– Снижение издержек. В тех ситуациях, когда диверсификация сопровождается увеличением общих объемов производства,

часто возникают предпосылки для использования эффекта от масштаба. Диверсификация также часто приводит к использованию экономии от разнообразия.

– Дополнительные доходы от синергетического эффекта, в т. ч. от объединения деятельности различных компаний в виде сети устойчивых партнерств в рамках технологических цепочек реализации инвестиционно-строительных проектов.

Помимо положительных аспектов диверсификация инвестиционно-строительных компаний имеет потенциальные риски:

– Снижается уровень технологического единства компании, усложняется система управления и снижается прозрачность деятельности, понижается эффективность использования общих ресурсов, увеличивается число проблем на стыке интересов различных производств и подразделений.

– Расширение областей деятельности приводит к усложнению деятельности компании, что в свою очередь может привести к увеличению издержек.

– Диверсифицированная инвестиционно-строительная компания вынуждена создавать новую, более сложную систему управления, что приводит к увеличению расходов и повышению рисков принятия неэффективных решений.

– Диверсификация всегда предполагает выход в виды деятельности, рынки, продукцию, пока еще не освоенные компанией, что таит в себе риски, связанные с недостатком информации, способностей, компетенций, связей и так далее.

#### *Список использованных источников*

1. Аллен Дж., Зук К. Стратегии роста компании в эпоху нестабильности. М. : Вильямс, 2007. 192 с.
2. Управление инвестиционно-строительными проектами: международный подход / под ред. проф. И. И. Мазура и проф. В.Д. Шапиро. М. : Омега-Л, 2009. 776 с.
3. Аронов А.М., Петров А.Н. Диверсификация производства: теория и стратегия развития. СПб. : Лениздат, 2000. 126 с.
4. Инвестиционно-строительный инжиниринг : справочное пособие / под ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. М. : ЕЛИМА, 2007. 1216 с.

## **ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ: РОЛЬ ГОСУДАРСТВА**

**А.А. Хасанова**

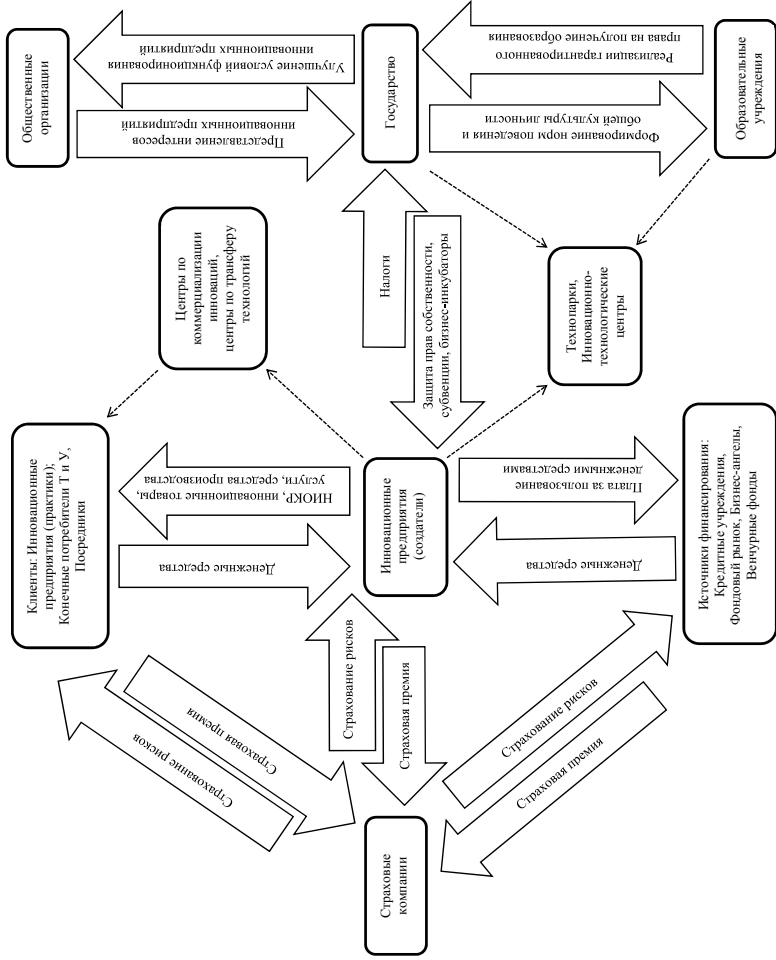
*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В экономике любой страны место и роль инноваций трудно переоценить. Инновации способны обеспечить переход экономики страны на качественно новую ступень развития. Понимание функционирования инновационной системы страны является первым шагом к выявлению факторов, препятствующих ее развитию. Нами предложена схема функционирования инновационной системы страны (схема 1). Целью статьи является схематичное представление инновационной системы страны и раскрытие роли государства как субъекта инновационной деятельности.

В центре данной системы, по нашему мнению, находятся инновационные предприятия. Все остальные элементы системы, так или иначе, связаны с инновационными предприятиями и оказывают на них влияние так же, как и испытывают на себе влияние с их стороны.

Инновационные предприятия, по нашему мнению, делятся на инновационные предприятия, создающие инновации, так называемые «создатели», и инновационные предприятия, *применяющие* в своей деятельности то, что изобрели создатели. Предприятия второго типа мы называем «практиками». Деление инновационных предприятий на «создателей» и «практиков» не означает, что инновационные предприятия «создатели» не используют в своей деятельности то, что изобрели сами или то, что изобрели другие. Данное деление означает лишь то, что они будут также относиться к категории инновационные предприятия «практики». Таким образом, в зависимости от той функции, которую выполняет инновационное предприятие, оно может относиться к категории «создатели» или «практики» или являться и тем и другим одновременно.

Инновационные предприятия «практики» могут входить в группу «клиенты» в том случае, если они заказывают у инноваци-



Функционирование инновационной системы страны



онных предприятий (создателей) нужные им инновационные продукты или услуги. В данном случае связь между клиентами и инновационными предприятиями (создателями) предполагает заключение контрактов на финансирование НИОКР.

В том случае если инновационные предприятия (практики) не являются клиентами инновационных предприятий (создателей), они так же, как и другие клиенты отвечают за распространение и использование изобретенных инноваций. Под распространением мы подразумеваем не продвижение товаров на рынок, а тот факт, что чем большее количество предприятий использует результат труда инновационных предприятий (создателей), тем большее распространение получают инновации.

Первоочередным вопросом для каждого инновационного предприятия являются источники финансирования. В качестве источников финансирования могут выступать кредитные учреждения, фондовый рынок, бизнес-ангелы и венчурные фонды (данный список не является исчерпывающим).

От вышеуказанных источников инновационные предприятия получают денежные средства, которые идут на реализацию инновационных проектов. От инновационных предприятий в адрес источника финансирования поступает плата за пользование денежными средствами. В случае если источником финансирования является банк, то такой платой будут являться проценты.

В некоторых случаях, например, в случае с бизнес-ангелами, денежные средства могут предоставляться инновационным предприятиям безвозмездно. Тогда такой платой могут стать не деньги, а что-то нематериальное, например, удовлетворение от оказания помощи, от создания нового предприятия, а также потоки будущих доходов успешных предприятий.

Инновационные предприятия также способны за счет собственных средств финансировать НИОКР и внедрять их на рынок самостоятельно. Тогда под клиентами будут подразумеваться не заказчики, а конечные потребители товаров и услуг, то есть результатом труда инновационного предприятия будет законченный продукт, который не предполагает использования в качестве составной части другого продукта. В данном случае клиентами могут выступать не только конечные потребители товаров и услуг, но и посредники. Посредниками могут быть оптовые и розничные сети, через которые товар попадает к конечному потребителю.

Если рассматривать осуществляемые инновационными предприятиями самостоятельно НИОКР, которые не перешли на стадию

внедрения, то действия в отношении них ограничиваются защитой прав собственности через выдачу правоохранительных документов (патентов, лицензий).

Элементом, запускающим деятельность инновационных предприятий, также может являться инициатива клиентов, у которых есть потребность в каких-либо НИОКР. В этом случае источником финансирования может стать клиент.

Все элементы инновационной системы влияют на то, будет ли выгодно предприятию заниматься разработкой возникшей инновационной идеи, так как они в целом и составляют условия функционирования инновационного предприятия. Из факторов, влияющих на выгодность инновационной деятельности, мы не исключаем рынок труда, который свидетельствует о сложившемся в инновационной сфере уровне заработной платы, финансовый рынок, выступающий в качестве альтернативы вложения денежных средств, и многое другое. Своей задачей при формировании схемы функционирования инновационной системы страны мы ставили отражение влияния близких элементов, тесно взаимосвязанных с инновационными предприятиями.

Так, например, кредитные учреждения могут простимулировать инновационные предприятия к росту их активности через снижение платы, которую они взимают за пользование предоставляемыми в распоряжение денежными средствами, так как любое инновационное предприятие до начала своей деятельности будет оценивать выгоды и затраты, связанные с данным видом деятельности.

Альтернативой кредитным учреждениям в части кредитования инновационных проектов может стать фондовый рынок. Важная в рамках данного исследования разница между этими двумя альтернативами состоит в том, что фондовый рынок должен быть достаточно развит, чтобы финансировать инновационные проекты, так как они связаны с высокой степенью риска. А развитие фондового рынка связано с включением механизма международной конкуренции.

По нашему мнению, делая ставку на финансирование инновационных предприятий кредитными учреждениями, не будет оказано чрезвычайно неблагоприятное воздействие на темпы экономического роста при том, что сохранение относительной закрытости экономики в инновационной сфере принесет только пользу в том смысле, что позволит вырастить инновационные предприятия, даст им возможность окрепнуть, прежде чем выйти на международный рынок. Все это актуально, если мы говорим о развивающейся инно-

вационной системе. Для развитой инновационной системы возможным является использование ресурсов фондового рынка.

И, тем не менее, даже делая ставку на финансовый рынок, необходимым условием его интенсивного развития является более адекватная реализация принципов частной собственности [1, с. 13].

Реализация принципов частной собственности в нашей модели функционирования инновационной системы страны представлена в качестве взаимосвязи между государством и инновационными предприятиями обозначенной как *защита прав собственности*.

По мнению Тамбовцева В.Л. основной экономической функцией государства является спецификация и защита легальных правомочий собственности и их изменений в результате реализации легальных контрактов между агентами товарного рынка [2, с. 39].

Под государством в нашей схеме подразумеваются органы местной, региональной и федеральной власти. За выполнение государством его основной функции инновационные предприятия так же, как и другие экономические агенты, вносят плату в виде налогов.

При этом защита прав собственности не является единственной функцией, которую в нашей схеме выполняет государство. Оно также предоставляет субвенции и услуги бизнес-инкубаторов, тем самым оказывая помощь инновационным предприятиям.

Государство также может оказывать влияние на формирование новых норм поведения или изменение существующих. Носителями норм поведения являются все элементы инновационной системы. Репутацию государства в глазах элементов инновационной системы формируют все государственные структуры и то, каким образом они реагируют на обратную связь от элементов данной системы. Инструментом в руках государства является возможность влиять на издержки отклонения от формальных правил (например, штрафы за нарушение), а также возможность проводить масштабные социальные программы по формированию норм поведения, которые будут соответствовать внедряемым формальным правилам. В нашей схеме влияние на формирование норм поведения и культуры личности государство может оказать через образовательные учреждения. Под образовательными учреждениями подразумеваются все ступени образования, начиная с детских садов и заканчивая высшими учебными заведениями.

Если высшее учебное заведение занимается инновационной деятельностью, то в данной схеме оно будет находиться в элементе «инновационные предприятия», так как будет являться одной из форм функционирования инновационного предприятия. Это не озна-

чает смену образовательным учреждением организационно-правовой формы, это означает смену той функции, которую образовательное учреждение начинает играть в инновационной системе. Так как основной функцией данных учреждений является образовательная деятельность («менее 40 % учреждений высшего образования России фактически вовлечены в научные исследования и разработки» [3, с. 20]), в схеме они отражены по своей основной функции.

Государство является таким элементом, который получает обратную связь от каждого элемента инновационной системы. По нашему мнению, обратная связь выражается через показатели деятельности элементов системы, а также другие импульсы, которые способна посылать инновационная система, например, жалобы на работу государственных учреждений в части предоставления каких-либо услуг или оказания давления на экономических агентов и препятствования ведению их деятельности.

Таким образом, государство в случае своего неэффективного функционирования может блокировать обратную связь или получение обратной связи не будет иметь никаких последствий. В случае неэффективного функционирования государства, неэффективным будет и воздействие, оказываемое им на элементы инновационной системы. Государство оказывает воздействие на элементы инновационной системы через формальные институты, создаваемые с помощью законодательства, систему исполнительной власти, а также через различные виды реализуемой политики (кредитно-денежная, фискальная и т. д.).

Наша модель не исключает такие классические взаимоотношения между государством и другими элементами инновационной системы помимо инновационных предприятий, как трансферты, субсидии в обмен на налоги, а также государственные закупки и займы. В этой связи наша модель дополняет уже известные модели по взаимодействию экономики (домохозяйств, фирм, рынков товаров и услуг) и государства.

В случае если государство в лице государственных предприятий или органов власти осуществляет государственные закупки, то в рамках нашей модели оно будет относиться к элементу «клиенты», так как в данном случае для инновационных предприятий оно будет выполнять именно эту функцию. Если же государство предоставляет займы инновационным предприятиям, то оно будет относиться к элементу «источник финансирования». Оно может быть также представлено в виде государственной страховой компании или государственного инновационного предприятия. Таким обра-

зом, в зависимости от осуществляемой государством через конкретные его составляющие в каждый конкретный момент времени функции, оно будет относиться к различным элементам инновационной системы. И, тем не менее, как говорилось выше, основной функцией государства является защита прав собственности, что послужило основанием выделения государства в качестве обособленного элемента инновационной системы.

Возникает вопрос, каким образом государство помимо защиты прав собственности может оказывать влияние на инновационные предприятия. Одним из направлений может выступать воздействие на рынок страхования. Государство может стимулировать страховой рынок к росту страхования рисков инновационных предприятий и их клиентов, в результате чего повысится рейтинг инновационных предприятий и их клиентов в качестве заемщиков и банковский сектор станет более заинтересован в выдаче кредитов таким экономическим агентам. В связи с тем, что получение кредита станет более вероятным, увеличится активность инновационных предприятий и количество их клиентов.

Такой элемент как «общественные организации» в нашей схеме функционирования инновационной системы страны представляет интересы инновационных предприятий. Наиболее известными из них являются Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), представляющий в основном крупных предпринимателей, и Союз предпринимателей России (ОПОРА), представляющий интересы малого и среднего бизнеса [3, с. 20].

Что же касается технопарков, они представляют собой такие организации, которые имеют тесные связи с инновационными предприятиями, высшими учебными заведениями, региональными и местными органами власти и управления, что и позволяет им осуществлять формирование инновационной среды на определенной территории и поддержку инновационного предпринимательства.

Инновационно-технологический центр осуществляет обучение кадров, совместные с инновационными предприятиями исследования, а также финансирует их на стадии становления. В этой связи инновационно-технологический центр может являться источником финансирования для инновационного предприятия.

Основной задачей центров по трансферу технологий является коммерциализация разработок, то есть их внедрение на рынок. Центры по коммерциализации инноваций имеют схожие функции, и большое внимание уделяют маркетингу. Таким образом, инновационные предприятия могут сотрудничать с клиентами напрямую, а

могут внедрять результат своей деятельности на рынок через вышеуказанные центры.

Необходимо отметить, что в качестве источников финансирования и клиентов приведен не исчерпывающий перечень всех возможных вариантов. Так, например, в качестве источника финансирования может выступать страховая компания или пенсионный фонд, но так как это достаточно редкий случай, в схеме были представлены наиболее вероятные источники финансирования.

Итак, нами была представлена схема функционирования инновационной системы страны. Основными достоинствами схемы является гибкость и раскрытие роли государства как субъекта инновационной системы страны. Государство выступает как элемент, получающий обратную связь от всех остальных элементов системы. Из этого обстоятельства вытекает множество функций, которые может выполнять государство в инновационной системе, а именно: защита прав собственности, формирование норм поведения и общей культуры личности, предоставление субвенций и бизнес-инкубаторов, сотрудничество с общественными организациями, технопарками и инновационно-технологическими центрами. Таким образом, государство выступает в качестве элемента, способного направлять и изменять инновационную систему страны в целом.

Такое достоинство нашей схемы как гибкость проявляется в том, что в зависимости от осуществляемой каким-либо субъектом инновационной системы в каждый конкретный момент времени функции, он будет относиться к различным элементам инновационной системы. Образовательные учреждения сами могут осуществлять инновационную деятельность, страховые компании могут финансировать инновационные предприятия, инновационные предприятия (практики) могут являться клиентами инновационных предприятий (создателей).

#### *Список использованных источников*

1. *Радыгин А., Энтов Р.* В поисках институциональных характеристик роста // Вопросы Экономики. 2008. № 8. С. 4–27.
2. *Тамбовцев В. Л.* Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 29–40.
3. Национальные инновационные системы в России и ЕС. М.: ЦИПРАН.

# НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ

---

---

УДК 336.025

## **К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В РОССИИ: СУБЪЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ИХ ПОЛНОМОЧИЯ**

**Г.С. Айтхожина**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Действующая концепция системы планирования налоговых проверок, внедрение в практику налогового администрирования которой начато ФНС России в 2007 году, предусматривает создание единой системы планирования выездных налоговых проверок, повышение налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков.

Данная концепция определена уполномоченными субъектами налогового контроля – налоговыми органами, являющимися соответственно и субъектами планирования налоговых проверок, которые представляют собой единую централизованную систему с вертикально-интегрированной структурой подчинения, построенной применительно к административно- и национально-территориальному делению и состоит из 3-х звеньев: федеральный, окружной, территориальный. Данная структура обеспечивает реализацию единства налоговой политики и единообразного применения процедур налогового администрирования, в том числе налогового контроля, на территории всей страны.

Налоговые органы всех уровней являются субъектами планирования налоговых проверок, выполняя задачи и функции, возложенные Законом от 21.03.1991 № 943-1 «О налоговых органах Российской Федерации», Налоговым кодексом РФ, другими федераль-

ными законами, указами и распоряжениями Президента РФ, постановлениями и распоряжениями Правительства России, ведомственными правовыми актами, принимаемыми в пределах их полномочий.

Работа территориальных инспекций осуществляется в соответствии с планами, доведенными Управлением ФНС РФ по субъекту РФ, квартальными планами работы отделов, квартальным планом «Основных мероприятий контрольно-экономической работы», основой которого являются: региональный план контрольной работы на год, приказы и решения коллегий Управления ФНС РФ по субъекту РФ. Исходя из вышеуказанных документов, отделы налоговых инспекций планируют свою работу на квартал.

Общая штатная численность работников ФНС России по состоянию на конец 2010 года составляла около 172 тысяч человек, в 2011 году было запланировано сократить численность сотрудников на 5 процентов, а к 2013 году – уже на 15 процентов. Планируемая численность работников ФНС России приведена в таблице.

### **Планируемые результаты сокращения предельной численности государственных гражданских служащих ФНС России [1]**

	<i>На 01.01.2011</i>	<i>На 01.02.2011 (планируемая)</i>	<i>На 01.01.2012 (планируемая)</i>	<i>На 01.01.2013 (планируемая)</i>
Предельная численность ФНС России	172490	163704 (–8786)	154953 (–8751)	137563 (–17390)
Всего за 3 года – 34927				

За 2011 год налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ составили 9 720,0 млрд рублей, что на 26,3 % выше уровня 2010 года [2] и на 15 % выше уровня докризисного 2008 года [3]. Структура налоговых доходов приведена на рис. 1.

Реализуя основную возложенную на налоговые органы задачу – осуществление контроля за соблюдением налогового законодательства, налоговыми органами проведено 67,3 тысячи выездных налоговых проверок, по результатам которых дополнительно начислено в бюджетную систему 288,2 млрд.рублей [4], или 4,28 млн.рублей в среднем на 1 проверку. В сравнении с показателями предыдущих лет число проверок неуклонно сокращается, сужая охват выездным контролем, что видно на рис. 2.



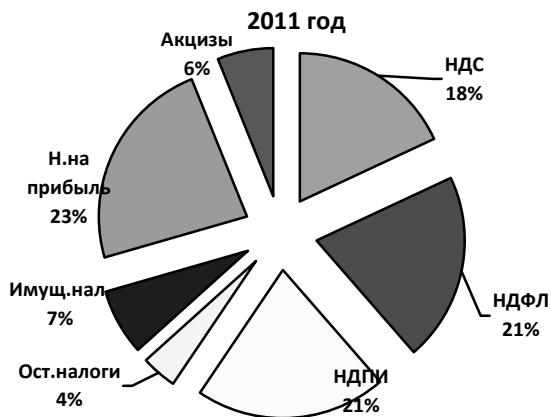
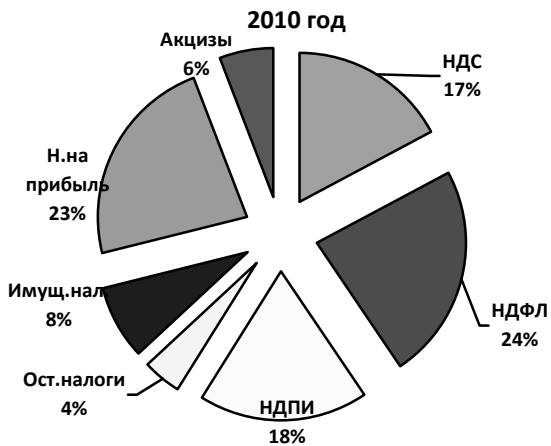


Рис. 1. Структура налоговых доходов консолидированного бюджета РФ



**Рис. 2.** Охват выездными проверками [5]

Для осуществления контроля за соблюдением налогового законодательства, в том числе за правильностью исчисления и уплаты налогов и сборов, государственные налоговые органы наделены определенными полномочиями. Основные права по контролю за налогообложением установлены в ст. 31 Налогового Кодекса РФ. Ряд из них имеют существенное значение в налоговом администрировании при планировании налогового контроля, это:

- право получать от налогоплательщика и от третьих лиц необходимые для правильного исчисления налогов сведения и документы, касающиеся экономической деятельности налогоплательщика и подтверждающие правильность исчисления и своевременность уплаты (удержания и перечисления) налогов, сборов (п.1 ст.31 и ст. 93 НК РФ);

- право самостоятельно определять суммы налогов, подлежащие уплате налогоплательщиками в бюджетную систему, расчетным путем, на основании имеющейся у них информации о налогоплательщике, а также данных об иных аналогичных налогоплательщиках в случаях отсутствия необходимых для расчета налогов документов (п.7 ст.31 НК РФ);

- Данное право делегировано налоговым органам только с введением Налогового кодекса РФ. В.Г. Пансков отмечает, что предоставленное налоговым органам право расчетно определять суммы налогов предусматривает и большую ответственность, связанную с

необходимостью объективного, непредвзятого подхода к расчету сумм доходов и иных объектов налогообложения и определением на этой основе сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет. [6]

- привлекать для проведения налогового контроля специалистов, экспертов и переводчиков (п.11 ст.31 НК РФ);

- право осуществлять контроль за правильностью применения цен по совершаемым налогоплательщиками сделкам. По сделкам, совершенным до 01.01.12 статья 40 (п.2) Налогового кодекса РФ определяет круг сделок, по которым налоговые органы вправе контролировать правильность применения цен (между взаимозависимыми лицами, по внешнеторговым сделкам, товарообменным операциям). До введения Налогового кодекса РФ это право было более широкое, без ограничения круга сделок, подлежащих контролю по ценообразованию. По подконтрольным операциям в случае отклонения цены в сторону повышения/понижения более чем на 20 % от рыночной цены идентичных или однородных товаров (работ, услуг), налоговый орган вправе вынести мотивированное решение о доначислении налога, рассчитанного по результатам этих сделок исходя из рыночных цен. С начала 2012 года законом № 227-ФЗ введен новый вид контрольных мероприятий: проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами (ст. 105.17 НК РФ). Основаниями для проведения проверки соответствия цен являются: уведомление от налогоплательщика о контролируемых сделках; извещение налогового органа, выявившего в ходе камеральной или выездной проверки факты совершения незаявленных контролируемых сделок.

Полномочия налоговых органов являются важнейшим фактором эффективности планирования и организации налоговых проверок и налогового контроля в целом.

По существу, наиболее актуальные полномочия налоговых органов для целей планирования налоговых проверок можно дифференцировать на следующие группы:

- доступ к информации;
- формы и методы контроля (формирования доказательственной базы);
- методы определения налоговой базы;
- контроль за ценообразованием.

Широкие полномочия налоговых органов по доступу к различным источникам информации о субъектах и объектах налогооб-

ложения обеспечивают возможность полного, комплексного анализа достоверности отражения хозяйствующими субъектами результатов своей деятельности.

Наделение налоговых органов полномочиями (или их отсутствие) по осуществлению более широкого спектра форм контроля, включая оперативно-розыскную деятельность, определяет возможности и эффективность проведения налоговых расследований в рамках налогового контроля, выявления полного круга установленных законодательно видов налоговых правонарушений.

Полномочия по определению налоговой базы косвенными методами обеспечивают основу при оценке величины налоговых рисков в системе планирования налоговых проверок. В отечественных условиях, условиях отсутствия полномочий по контролю за соответствием расходов доходам, такие косвенные методы как методы анализа собственного капитала, прироста имущества могут стать рациональным инструментом планирования налоговых проверок.

Контрольные полномочия налоговых органов за ценообразованием в международной практике налогового администрирования связаны с контролем за трансфертным ценообразованием, то есть установлением цен сделок между аффилированными (зависимыми, контролируемыми) лицами на уровне, существенно отличном от рыночного.

Вместе с тем, анализ делегированных российским налоговым органам полномочий и мировой практики, свидетельствует об их ограниченности.

Так, действующее законодательство пока предусматривает применение только одного косвенного метода исчисления налогооблагаемой базы – метода аналогии, хотя во многих развитых странах законодательно урегулированы ряд альтернативных методов (по расходам, метод «общего сопоставления имущества», метод, основанный на анализе производственных запасов и т.п.).

В ряде стран (Франция, Швеция, Германия) налоговые органы, проводя налоговые проверки, имеют право доступа к электронным базам данных бухгалтерского и налогового учета. В США, Великобритании, Германии, Канаде налоговые органы могут проводить оперативно-розыскную деятельность [7].

Не урегулировано должным образом трансфертное ценообразование. По нормам действующего законодательства (ст. 40) реализуется принцип «рыночной цены», хотя в мировой практике давно

используется принцип «вытянутой руки» и широко применяется институт предварительных соглашений о ценообразовании при одновременном существовании специализированных структурных подразделений в составе налоговых органов по контролю за ценами и применению налоговых санкций в виде штрафов.

Последние законодательные новации в данном вопросе [8], в части поэтапного совершенствования налогового контроля за трансфертным ценообразованием с 1 января 2012 года, существенно расширили круг оснований признания лиц взаимозависимыми, сделки между которыми являются контролируруемыми со стороны налоговых органов, но еще далеки от совершенства: определенности и прозрачности.

Так, если раньше было лишь 3 формализованных критерия признания лиц взаимозависимыми и возможность признания судом, в новых условиях таких оснований 11, плюс признание в судебном порядке. Из этих 11 оснований большая часть трудно поддается идентификации в автоматизированном режиме, что осложняет процесс планирования. Кроме того, порядок определения доли участия одной организации в другой организации или физического лица в организации (ст. 1052) просто некорректен. При этом правила контроля трансфертных цен к консолидированным налогоплательщикам применяться не будут. А учитывая требования к консолидирующимся компаниям, по оценкам экспертов в данную категорию попадут такие холдинги как: «Газпром», РЖД, «Норильский никель», «Русал», ТНК-ВР, ЛУКОЙЛ, НЛМК, «Роснефть», Сбербанк, ВТБ. Не большую определенность получило и развитие вопроса источников информации, при определении сопоставимости сделок.

Предоставленные налоговым органам права и полномочия реализуются в ходе осуществления возложенных на них обязанностей. Основная обязанность налоговых органов и их должностных лиц вытекает из главной задачи и состоит в осуществлении контроля за соблюдением налогоплательщиками налогового законодательства. При проведении этой работы налоговые органы и их должностные лица должны строго соблюдать законодательство о налогах и сборах, действовать в полном соответствии с Налоговым кодексом РФ, а также другими федеральными законами.

Организационно, в территориальных налоговых органах непосредственную деятельность по планированию ВВП осуществляют либо специализированное структурное подразделение (в МРИ

ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам), либо один-два высококвалифицированных работника, один из которых, как правило, занимается планированием ВМП юридических лиц, а другой – планированием ВМП индивидуальных предпринимателей.

Вся деятельность подразделения, которое отвечает за планирование ВМП, осуществляется в соответствии с Регламентом планирования и подготовки выездных налоговых проверок. В процессе своей деятельности специалисты данного направления взаимодействуют со многими отделами инспекции, но в большей степени их работа соприкасается с отделом камеральных проверок и с отделом оперативного контроля для получения необходимой информации для планирования ВМП.

В настоящих условиях приоритетной задачей совершенствования налогового контроля является правовое оформление расширения полномочий налоговых органов в части видов налоговых проверок. Как самостоятельные формы налогового контроля они должны позволять субъектам контроля выявлять полный круг установленных законодательством видов налоговых правонарушений. В противном случае, декларативный характер видов налоговых правонарушений и ответственности за их совершение только наносят вред, демонстрируя безнаказанность отдельных видов противоправных деяний со стороны хозяйствующих субъектов и бессилие налоговых органов против них.

Второй задачей в рамках оптимизации полномочий субъектов контроля является правовое оформление расширения полномочий налоговых органов по применению косвенных методов определения налоговой базы и налоговых обязательств. Решение названной задачи позволит уже на этапе планирования налоговых проверок с достаточной степенью достоверности определять величину налоговых рисков.

Совершенствование полномочий налоговых органов в части контроля за ценообразованием обеспечит повышение эффективности налогового контроля в целом, и, в первую очередь, за счет правильного отбора объектов контроля и сфер контроля.

В настоящее время, с 1 января 2012 года в России введена новая система контроля за ценообразованием. Не все ее положения однозначны, уже на первом этапе видны недоработки. Но практика ближайшего времени покажет потребности и пути ее модификации.

*Список использованных источников*

1. Приказ ФНС России от 11.07.11 № ММВ-7-4/436@ «Об утверждении концепции кадровой политики федеральной налоговой службы».
2. Поступление администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2010–2011 гг. URL: [http://www.nalog.ru/nal\\_statistik/statistic/budjet](http://www.nalog.ru/nal_statistik/statistic/budjet).
3. Поступление администрируемых ФНС России доходов в бюджетную систему Российской Федерации, включая государственные внебюджетные фонды за 2007–2008 гг. URL: [http://www.nalog.ru/nal\\_statistik/statistic/budjet](http://www.nalog.ru/nal_statistik/statistic/budjet).
4. Отчет по форме № 2-НК за 2011 год. URL: <http://www.nalog.ru>.
5. *Мишустин М.* Доклад на Международной научно-практической конференции 21.11.11. URL: <http://www.nalog.ru>.
6. *Пансков В. Г.* Налоги и налогообложение в Российской Федерации : учебник для вузов. 7-е изд., доп. и перераб. М. : МЦФЭР, 2006. 592 с.
7. *Мишустин М.* Инспектор зря не ходит // Российская Бизнес-газета. 2011. № 824. 22 ноября.
8. Федеральный закон РФ № 227-ФЗ от 18 июля 2011 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения».

УДК 338.22

## **СПРАВЕДЛИВОСТЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАЛОГОВАЯ КУЛЬТУРА**

***Т.Н. Богославец***

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Рассматривая процесс формирования налоговой культуры, следует обратиться к такой категории как справедливость налогообложения. Оспаривать права государства взимать налоги и обязанности граждан уплачивать их в современном мире никто не пытается, однако формы изъятия, применяемые государством, требуют серьезного изучения. Формы осуществления права взимать налоги государством не одинаковые. Они зависят от уровня культуры, условий, места и времени взимания. Изменяется уровень культуры,

меняются требования к справедливости в налогообложении. Каждый исторический этап формирует свои представления о справедливом налогообложении. Рассматривая справедливость как относительное понятие, А.А. Исаев отмечает его изменение с ростом культуры: *«Общественный быт, покоящийся на рабском труде, имеет не такое представление о справедливости, как общество, основанное на свободе всех граждан и равенстве их перед законом»* [1, с. 496].

Впервые проблему оптимального налогообложения как конфликт интересов налогоплательщика и государства обозначил В. Петти в «Трактате о налогах и сборах». Он пишет о том, каким образом можно ослабить причины недовольства налогоплательщиков, дав толчок к развитию современной теории налогообложения.

Требования справедливости в налогообложении были сформулированы А.Смитом в виде четырех правил [2, с. 761]: *«Поданные каждого государства обязаны доставлять государственной власти средства соответственно со своим имуществом, т.е. соответственно с доходом, которым каждый пользуется под покровительством государства; налог, который обязан уплачивать каждый гражданин, должен быть точно определен, а не произволен. Время, вид, способ платежа, сумма, которая должна быть уплачена, все это должно быть ясно, как налогоплательщику, так и каждому другому лицу; каждый налог должен быть взимается в то время и таким способом, когда и плателю всего легче внести его; каждый налог должен быть упорядочен, чтобы разница между общей его суммой и долей, поступающей в государственную казну, была наименьшая».*

Анализ различных взглядов на справедливость позволяет говорить о выделении различных аспектов справедливости в налогообложении. Достижение справедливости предполагает выполнение таких требований как всеобщность, равенство и законность, соразмерность и достаточность, удобства налогообложения.

К XX веку принцип справедливости в налогообложении получил формулировку как принцип горизонтальной и вертикальной справедливости [3, с. 106]. В своей экономической теории предложения А. Лаффер пишет: *«справедливость налогообложения в вертикальном разрезе означает, что налог должен взиматься в строгом соответствии с материальными возможностями конкретного лица, т.е. что с повышением дохода ставка налога увеличивается».*



*Справедливость налогообложения в горизонтальном разрезе – это принцип, предполагающий единую налоговую ставку для лиц с одинаковыми доходами» [3, с. 154].*

С развитием общества и государства, изменением культуры меняется и содержание понятия справедливости в налогообложении. Принцип справедливости в налогообложении имеет сложное содержание и может рассматриваться как экономический, как нравственный и как правовой принцип. В широком смысле слова С.И. Иловайский отмечал: «...справедливость содержит в себе все религиозные, нравственные и правовые требования, причем наибольшей субъективностью отличаются религиозные и нравственные воззрения, а потому, в вопросе о справедливости налогов следует руководствоваться, главным образом, правовыми началами» [4, с. 161].

Справедливость в налогообложении невозможно закрепить одним принципом, по этому поводу А.В. Демин пишет: «...идея справедливости воплощается не в каком-то одном, но во всей системе принципов налогообложения» [5, с. 91]. Справедливость налогообложения это не только один из принципов, это цель, с которой формулируется, нормативно закрепляется вся система принципов налогообложения. При этом выражается данная цель в обеспечении интересов государства при формировании бюджета и прав налогоплательщиков при исполнении обязанности по уплате налогов.

Само существование налогов не нарушает требований справедливости, но возникают вопросы, кто и сколько должен платить государству за выполнение им функций. Невозможно установить в абсолютном виде понятие справедливость, оно имеет относительный характер. Рассмотрим отдельные аспекты выражения принципа справедливости, лежащего в основе правового регулирования организации налогов и всей налоговой системы в целом.

Учение о справедливости в политике налогов содержит в себе ответы на два вопроса: кто должен платить налоги и как достигнуть равного распределения налоговой нагрузки между налогоплательщиками. В определении налога Налогового кодекса Российской Федерации есть ответ на первый вопрос, кто должен платить налоги. «Налог это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях

*финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований»* (ст. 8 НК РФ). Из этого определения следует, что в качестве налогоплательщиков рассматриваются организации и физические лица.

Таким образом, с точки зрения справедливости, платить налоги должны все физические лица, пользующиеся достаточными выгодами от участия в государственной жизни, и юридические лица, которые содействуют обогащению своих членов или удовлетворению каких-либо других их интересов, не имеющих важного культурного значения. Здесь содержится общее указание на лиц, которые не должны подлежать налогам.

Объемы налоговых изъятий определяются целями государства. Высшая задача государства – это создание такого порядка, при котором наиболее полно осуществляется идея общего блага. Чем более государство содействует росту благосостояния всех граждан, всеобщему интеллектуальному и нравственному развитию, тем скорее будет решена его высшая задача. Поэтому необходимо освобождать от налогообложения, когда привлечение к нему противоречит идее государства.

Все противоречия можно представить двумя группами:

1) следует освобождать от налогообложения юридических лиц, которые содействуют интеллектуальному, нравственному развитию граждан или росту благосостояния малоимущих слоев населения, поскольку цели этих налогоплательщиков тождественны с целями государства;

2) следует освобождать от налогообложения физических лиц, доходы которых едва достаточны для покрытия крайне необходимых расходов. Например, Дж. Милль предлагал освобождать от налога доход, на который *«можно содержаться с соблюдением условий, нужных для здоровой жизни, но без всякого превышающего это комфорта»* [6]. Налоги должны платить только те, кто пользуется достаточными выгодами жизни в государстве. О достаточности выгод может идти речь только тогда, когда удовлетворены крайние потребности, когда обеспечено поддержание жизни.

Доходы граждан зависят от многих условий общественной жизни, и большинство людей поставлено в очень тесные рамки при увеличении своего дохода. Так с развитием культуры меняется общественное производство, а государство должно обеспечить каждому гражданину условия для поддержания жизни. Основным ус-

ловием будет являться освобождение от налогообложения тех доходов, уменьшение которых ставит налогоплательщика в необходимость крайне скудно удовлетворять даже первоначальные потребности и делает самое существование его затруднительным.

Исследуя вопрос о налоговоспособности субъекта А. Свирщевский, отмечал, что известная часть чистого дохода не обладает налоговоспособностью. *«Это часть – та сумма благ, которая необходима для поддержания физического существования лица и из которой государство не может требовать доли себе, не противореча основным задачам своего существования»* [7, с. 107]. Однако нельзя точно определить доходы, которые должны быть освобождены от налога. Необходимо устанавливать низший размер удовлетворения потребностей. Для того, чтобы установленный размер необходимых потребностей имел практическое значение, следует исходить не из предположений, а из данных действительной жизни.

Граждане могут иметь источником своих доходов или свой труд, или землю и капитал. В первом случае весь доход, не превышающий известного уровня, должен быть свободен от налога. Во втором случае, если доход от земли и капитала незначителен, то и здесь в определенном уровне доходы следует освободить от налогообложения. Однако, если имущество может быть источником рентных платежей или прибыли посредством сдачи в наем, то доход от таких имуществ справедливо освобождать от налога, когда налогоплательщик является инвалидом и не способен работать. При освобождении от налогообложения необходимо принимать в расчет и число членов семьи, находящиеся на иждивении налогоплательщика.

Существует взаимосвязь между принципом учета фактической способности к уплате налога и принципом всеобщности, по этому поводу Г. Вацуро пишет: *«...вне первой не может быть достаточного применения и второй, и, в свою очередь, принцип равномерного податного устройства неизбежно влияет на организацию его общности, ограничивая последнюю, вопреки буквальному ее пониманию, известными пределами»* [8, с. 16].

В современной учебной литературе В.Г. Пансков высказывает точку зрения, согласно которой принцип всеобщности не означает, что все без исключения граждане обязаны платить налоги вне зависимости от того, имеют они доход или владеют имуществом [9, с. 60]. Принцип всеобщности налогообложения не обладает абсолютным характером, и его последовательное проведение в практике

взимания налогов, отвечающее требованиям справедливости, возможно только с учетом фактического имущественного положения лица, выражающегося в том числе, и в освобождении от налогообложения необходимого минимума дохода.

Взаимосвязь принципа всеобщности налогообложения с принципом равенства во многом определяют справедливость налогообложения. Принцип равенства в налоговом праве предполагает дифференциацию в налогообложении, но только на основании учета экономического положения налогоплательщика. Проблема достижения равенства при распределении налогов между налогоплательщиками решается выбором между пропорциональным и прогрессивным налогообложением.

Налоги не могут быть построены на принципе обмена услуг, в их основе лежит обязанность. Устанавливая систему налогообложения государство должно стремиться только к тому, чтобы не ухудшить плательщику условия жизни, которые для него привычны. Пропорциональные налоги не удовлетворяют этого требования, так как одна и та же сумма налога возлагает на разных плательщиков неодинаковые тяжести, из-за различий между гражданами по семейному состоянию, здоровью и т.п. Например, А. Вагнер писал: как бы ни был велик произвол в числовых определениях прогрессивных налогов, он *«все-таки меньше, нежели тот произвол, который влечет за собой пропорциональное обложение, совершенно забывающее о различных степенях давления налогов на плательщиков и о различии в их хозяйственных силах»* [1, с. 67].

Содержание принципа равенства в налогообложении дополняется принципом учета фактической способности к уплате налога и это так же является необходимым условием для обеспечения справедливости в налогообложении. Однако анализ проблемы справедливости в налогообложении нельзя ограничивать всеобщностью, равенством и учетом фактической способности к уплате налога. Рассматривая принцип соразмерности налогообложения, как один из аспектов налоговой справедливости, И.И. Кучеров в своей монографии пишет о необходимости известного ограничения финансовых притязаний государства [10, с. 177]. Реализация принципа соразмерности в налогообложении является гарантией основных прав человека и гражданина. Несоблюдение этого принципа влечет за собой не только нарушение этих прав, но и уклонение от уплаты налогов и как следствие низкую налоговую культуру. Обес-

печение соразмерности при взимании налогов конституционных прав человека и гражданина является необходимым условием для реализации принципа справедливости в налогообложении.

Анализируя проблемы, возникающие в процессе формирования налоговой культуры в России, нельзя не отметить одну из самых актуальных. Налоговая система, являясь важнейшим инструментом в обеспечении экономического, социального и культурного развития государства нарушает основные принципы налогообложения. Она нестабильна, сопряжена с высокими транзакционными издержками для государства и для налогоплательщиков. Основное внимание в налоговом администрировании возлагается на фискальную функцию, а основной субъект социальной политики – государство – не исполняет в должной мере взятые на себя обязательства. Например, по индексу качества государственного управления, ежегодно публикуемому исследовательским отделом Всемирного банка, на 2006 г. Российская Федерация из 209 стран находилась в последней трети рейтинга, по показателям эффективности работы системы государственного управления на уровне развивающихся стран [11, с. 32]. Поэтому можно говорить о взаимной социальной безответственности государства, бизнеса и граждан.

Изменения налогового законодательства, в основном связаны с принятием подзаконных актов, которые часто содержат ложное толкование закона или толкование с пристрастием, избирательное применение неопределенных правовых понятий. Все это в комплексе оказывает отрицательное влияние на рост доверия налогоплательщиков к налоговой системе, и на повышение уровня налоговой культуры. Реформирования налогового института по упрощению налогообложения и ужесточению налогового администрирования ситуацию с налоговой дисциплиной и налоговой культурой не меняют.

Поскольку культура представляет собой диалектическое единство составляющих ее процессов и результатов, под эволюцией налоговой культуры следует понимать изменение специфики и логики взаимодействия ценностей, норм, стереотипов в налоговой сфере, а также стратегий налогового поведения, социально-трудовых коммуникаций, институтов и индивидов в историческом процессе функционирования налоговой системы.

Согласно положениям современного институционализма, деятельность всех социальных субъектов происходит на различных полях общественных действий, каждое из которых порождает свои

собственные институты – правила игры, выраженные, прежде всего, в определенных регламентациях. К числу таких полей относят экономическое поле (в котором находится налоговое поле), поле социальных действий, правовое, политическое и социокультурное поле.

Механизм системной трансформации основан на сложных прямых и обратных связях между его основными составляющими, под которыми можно понимать взаимодействия как между различными социетальными полями, так и на самих полях между факторами различной природы. В изучении одной из центральных проблем становится влияние внешних факторов для каждого поля.

Таким образом, исследуя возможности, как прогресса, так и регресса в налоговой культуре необходимо изучение механизма эволюции общества в целом, и роли в ней налогообложения в частности. А это, в свою очередь, определяет неизбежность рассмотрения эволюции самой налоговой системы как социального института и факторов, влияющих на нее, включая социокультурные. Налогообложение, как система хозяйствования, основанная на определенных принципах справедливости, и налоговая культура включены в социальное поле, влияют на решение дилемм и одновременно представляют собой результат их воздействия, имеющий собственные, внутренние проблемы и дилеммы.

#### *Список использованных источников*

1. *Исаев А.А.* Очерк теории и политики налогов. М. : Статут, 2004.
2. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : ЭКСМО, 2009.
3. *Пушкарева В. М.* История мировой и русской финансовой науки и политики. М., 2003.
4. *Иловайский С. И.* Учебник финансового права. Одесса : Типо-Хромо-Лит. А.В. Соколовского, 1904.
5. *Демин А. В.* Налоговое право России : учебное пособие. М. : РИОР, 2008.
6. *Милль Дж.* Основания политической экономии с некоторыми из их применений к общественной философии. Т. 1–2. СПб., 1865.
7. *Свищевский А.* Подоходный налог. М. : Тип. А.И. Мамонтова и Ко, 1886.
8. *Вацуро Гр.* Основные начала учения о справедливости в обложении. Казань : Типолитография Императорского Университета, 1901.
9. *Пансков В. Г.* Налоги и налогообложение: теория и практика : учебник для вузов. М. : Изд-во Юрайт, ИД Юрайт, 2010.

10. Кучеров И. И. Теория налогов и сборов (Правовые аспекты) : монография. М. : ЗАО «ЮрИнфоР», 2009.
11. Лукьяненко М. В. Налоговая дисциплина как элемент социально ответственного поведения государства, бизнеса и граждан // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2007. № 3. С. 32–33.

УДК 352.071

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ САООБЛОЖЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**В.А. Ендальцев, Л.Н. Лебедева**

*Пермский филиал Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»*

Одной из основных проблем местного самоуправления в современной России является нехватка финансовых ресурсов. Слабость доходной базы местных бюджетов ведет к недопроизводству общественных услуг или снижению их качества. Как отмечает губернатор Кировской области Н. Белых, из более чем 30-ти предусмотренных законом полномочий ОМСУ реально финансируется 4–5 [1].

В этих условиях перспективным инструментом подкрепления муниципальных финансов представляется самообложение. Однако попытки стимулирования самообложения, предпринятые в некоторых субъектах Федерации привели к неоднозначным результатам. В одних регионах (Кировская область) опыт развития самообложения признан успешным, в других алогичные попытки встретили противодействие со стороны надзорных органов, в третьих внедрение самообложения не привело к ожидаемым результатам и мобилизованные средства не превысили затрат на проведение референдума. Очень разный опыт регионов в развитии самообложения требует теоретического обобщения и анализа, выявления трудностей и разработки предложений по совершенствованию самообложения в Российской Федерации.

Вместе с тем, следует отметить положительное отношение граждан к инициативам, связанным с самообложением. Так, в Кировской области результатом проекта по развитию самообложения стало увеличение числа референдумов с 16 в 2006 году до 181 в 2011 году. На 82 % референдумов самообложение было утверждено. Средняя собираемость средств составила 80 %, а ежегодная сумма сборов увеличилась за пять лет с 0,26 до 15 млн руб. Однако, такие достижения являются, по существу, результатом целенаправленной политики региональных властей. Массового внедрения самообложения в практику местного самоуправления в Российской Федерации пока не происходит.

На наш взгляд одной из причин является несовершенство нормативно-правовой базы. Возможность введения платежей самообложения граждан установлена:

- в ст. 41 Бюджетного кодекса РФ,

- в п. 1 ч. 1 ст. 55 и ст. 56 Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Закон № 131-ФЗ).

Существующие в российском законодательстве правовые нормы позволяют выделить следующие признаки самообложения, обусловленные требованиями законодательства:

- добровольное волеизъявление граждан на введение и использование платежа (выявляется только посредством проведения местного референдума или схода граждан);

- разовость платежа;

- целевое назначение платежа;

- абсолютная величина платежа, равная для всех жителей муниципального образования (для отдельных категорий граждан, численность которых не может превышать 30 процентов от общего числа жителей муниципального образования, размер платежей в соответствии с принятым на референдуме решением может быть уменьшен).

Можно выделить такие недостатки нормативно-правовой базы самообложения:

- средства самообложения не отнесены к обязательным платежам (налогам или сборам). Статьей 41 Бюджетного кодекса эти платежи отнесены к неналоговым доходам, что затрудняет возможность принудительного взыскания средств самообложения с должника, особенно с учетом того, что Конституция РФ не возлагает на



граждан обязанность уплачивать еще какие-либо обязательные платежи налогового характера помимо налогов и сборов.

– проблемой является высокая стоимость проведения референдума. Ее практическим решением является совмещение референдума с муниципальными региональными или федеральными выборами. Это, разумеется, затрудняет частые голосования, однако позволяет обеспечить приемлемый уровень явки.

– норма о равном размере платежей. Несмотря на возможность предоставления льготы для определенных категорий граждан, такой механизм представляется излишне жестким.

Последнее в сочетании с разовостью платежа ведет к следующим ограничениям в использовании самообложения:

– требование единой для большинства граждан суммы платежа делает зависимым общий объем привлекаемых средств от доходов бедных слоев населения. С одной стороны это не позволяет вменить решением большинства каким-либо группам жителей чрезмерно большой уровень сборов, с другой – не позволяет реализовать возможность прогрессивного характера платежа (в зависимости от доходов или имущества). Возможность рассрочки платежа позволила бы организовать поэтапное финансирование высокозатратных мероприятий средствами населения;

– слабые возможности дифференциации единого платежа делают затруднительным использование самообложения для решения таких вопросов местного значения, положительные эффекты от которых распределяются неравномерно. Например, сбор средств на обустройство детских площадок позволяет выделить основных выгодоприобретателей, но существующее законодательство запрещает перераспределить на них дополнительное бремя по внесению средств самообложения.

По общему правилу, бремя по внесению платежей должно быть распределено равномерно. На практике, эффект от мероприятий финансируемых самообложением, как правило, дифференцирован для граждан, что говорит об определенной несправедливости сбора средств. Если предположить, например, что полезный эффект зависит от стоимости недвижимости (благоустройство территории увеличивает стоимость домов), то очевидно, что предписываемый законом порядок формирует такую ситуацию, в которой малоимущие граждане несут относительно большую часть налогового бремени и получают относительно меньшую часть налогового эффек-

та. По факту самообложение превращается в своеобразный «налог на бедных».

В этих условиях более эффективным способом самообложения представляется использование возможности увеличивать на референдуме ставку поимущественного налога для финансирования целевых расходов, как это используется в некоторых муниципалитетах США.

Эффективность этого механизма можно показать на следующей модели:

Администрация муниципалитета выдвигает инициативу о финансировании некоего общественного проекта. Средства финансирования проекта планируется привлечь в порядке самообложения. Стоимость инициативы  $CI = 75$  у.е.

Если учитывать недоимки по сбору средств самообложения, то ее оценку можно установить используя данные Кировской области, в которой эта величина составляет в среднем 80%. [2] Тогда величину фонда, который необходимо собрать можно рассчитать по формуле (1):

$$F = CI / s \quad (1)$$

где  $CI$  – стоимость инициативы;  $s$  – уровень собираемости.

Таким образом, при планировании акции, муниципалитет должен учитывать в составе издержек потери от недосбора. Поскольку законодательные возможности для уклоняющихся от уплаты, как показано выше, незначительны, постольку размер фонда для реализации инициативы должен быть увеличен на величину недоимки.

В данном случае размер фонда составит  $75/0,8 = 93,75$  у.е.

Стандартный, законодательно разрешенный порядок самообложения допускает распределять поровну или предусматривать скидки для отдельной группы населения. При этом часто выделить такую группу становится проблематично.

Учтем, что полезность инициативы как правило, распределена неравномерно.

Пусть население муниципалитета распределено на три равные по численности голосующих жителей группы. Каждая из групп в силу социальных и имущественных различий получит разную полезность от реализации инициативы:

1 группа:  $U_1 = 20$  у.е

2 группа:  $U_2 = 30$  у.е

3 группа:  $U_3 = 60$  у.е

Разница может быть обусловлена, в частности, разным объемом имущества в собственности граждан. Реализация мероприятий в рамках решения вопросов местного значения (например, благоустройство, коммуникации) часто увеличивает стоимость имущества. Поэтому, можно предположить, что полезность мероприятия для жителей также будет разная.

Совокупная полезность местного сообщества от реализации инициативы составляет  $TU = 20 + 30 + 60 = 110$  у.е. С учетом затрат на реализацию, чистый эффект составит (2):

$$Ef = TU - F \quad (2)$$

Или

$$Ef = 110 - 93,75 = 16,25 \text{ у.е.}$$

Таким образом, инициатива объективно выгодна для жителей.

Оценим результаты референдума в муниципалитете. Предположим, что результат важен для жителей и они проявляют достаточную активность для того, чтобы референдум был признан состоявшимся. В стандартном порядке распределение вноса производится поровну. Тогда каждая из групп, в случае утверждения инициативы на референдуме, заплатит  $93,75/3 = 31,25$  у.е.

Результаты голосования показаны в таблице 1.

Таблица 1

**Результаты референдума в существующих условиях при равномерном распределении платежей, у.е.**

<i>группа населения</i>	<i>полезность</i>	<i>стоимость инициативы и распределение взносов</i>	<i>чистый эффект для жителей</i>	<i>голосование на референдуме</i>
1	20	31,25	-11,25	против
2	30	31,25	-1,25	против
3	60	31,25	28,75	за
ИТОГО	110	93,75	16,25	против

Как видно из таблицы, несмотря на общую эффективность мероприятия, оно не будет реализовано, в силу неравномерного распределения выгод и издержек. Однако проект может быть одобрен, если первой группе населения снизят сумму платежа до величины полезности (таблица 2).

Таблица 2

**Результаты референдума в существующих условиях  
при предоставлении льготы одной из групп населения, у.е.**

<i>группа населения</i>	<i>полезность</i>	<i>стоимость инициативы и распределение взносов</i>	<i>чистый эффект для жителей</i>	<i>голосование на референдуме</i>
1	20	20,00	0,00	за
2	30	36,88	-6,88	против
3	60	36,88	23,13	за
ИТОГО	110	93,75	16,25	за

Во втором случае референдум состоится и проект будет утвержден. Однако, издержки в значительной мере будут перераспределены на одну из групп населения. Это может привести к массовому уклонению от уплаты взноса членами этой группы (поскольку средства самообложения не являются «де юре» обязательными платежами), что в конечном итоге приведет к недофинансированию и срыву проекта.

Таким образом, оба предлагаемых статьей 56 Закона №131-ФЗ варианта не являются достаточно эффективными.

Рассмотрим альтернативный вариант, в котором разрешено на референдуме увеличивать ставки налогов на имущество при условии расходования денежных средств на утвержденные цели.

В этом случае уплата взносов самообложения осуществляется как дополнительного налога на имущество. Это обуславливает два эффекта:

- растет собираемость взносов (так, собираемость поимущественных налогов в Пермском крае составляет около 97 % [3]), что позволяет уменьшить размер фонда до величины:  $75/0,97 = 77,32$  у.е.;

- появляется возможность обеспечить большую справедливость финансирования инициативы гражданами. В наиболее крайнем случае сумма взносов будет пропорциональна полученному эффекту.

Расчет приведен в таблице 3.

В данном случае не только обеспечивается полная поддержка инициативы муниципалитета, но и увеличивается совокупный эффект с 16,25 до 32,68 у.е.

Рассмотрим теперь итоги для администрации поселения. Сформулируем определение фискального эффекта как суммы собранных средств (затраты на проведение референдума полагаем не-

значимыми, так как они носят постоянный характер и будут иметь место в каждом из случаев). Также попытаемся спрогнозировать политические последствия для местной власти.

Таблица 3

**Результаты референдума по увеличению поимущественного налога, у.е.**

<i>группа населения</i>	<i>полезность</i>	<i>стоимость инициативы и распределение взносов</i>	<i>чистый эффект для жителей</i>	<i>голосование на референдуме</i>
1	20	14,06	5,94	за
2	30	21,09	8,91	за
3	60	42,17	17,83	за
ИТОГО	110	77,32	32,68	за

В первом случае фискальный эффект равен нулю (граждане двух групп из трех высказались против самообложения). Политические последствия для администрации будут умеренно-негативными (местные власти будут подвержены критике за выдвижение неудачной инициативы).

Во втором случае будет собрано всего 45,5 у.е., так как одна из групп уклонится от оплаты, а собираемость по другим группам составит 80 %. При этом, так как одна из групп будет уклоняться от внесения средств, власть не реализует инициативу, продемонстрировав хозяйственную несостоятельность перед другими двумя группами. Соответственно критика работы местной администрации будет гораздо более интенсивной и доверие к ней будет подорвано.

Предлагаемый, третий вариант обеспечит формирование необходимого бюджета (75 у.е.) в условиях поддержки всех трех групп населения. Власть продемонстрирует умение выявлять общие проблемы и привлекать население к их решению. Таким образом, политические последствия использования предлагаемого нами механизма являются благоприятными. Его внедрение существенно увеличит привлекательность самообложения для муниципальных властей и будет стимулировать к более активному использованию потенциала самообеспечения в муниципалитетах Российской Федерации.

*Список использованных источников*

1. *Белых Н. Ю.* Местное самоуправление: Деньги под ногами // Ведомости. 2009. №223(2493).

2. Сайт Правительства Кировской области. URL: <http://www.kirovreg.ru/power>.
3. *Цветов В. Ю.* «Об итогах социально-экономического развития Пермского муниципального района Пермского края за 2010 год и перспективах развития в 2011 году». URL: <http://www.slideshare.net/sasalnikova/ss-8123476>.

УДК 336.2

## **ВЛИЯНИЕ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПОСТРОЕНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ**

***А.Е. Миллер***

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Основываясь на исследовании основных закономерностей расширенного воспроизводства и его отдельных фаз, особенно распределения и перераспределения денежной формы стоимости можно считать, что налог является такой же объективной экономической категорией, как заработная плата, прибыль, доход, амортизация, себестоимость, рентабельность, цена и т. д. Генезис процесса налогообложения изложен в трудах российских и зарубежных исследователей. Научные взгляды ученых на налоги можно выстроить в логическую систему, отражающую экономический прогресс. Научные труды Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Рикардо положили начало формированию классического подхода к налогообложению, провозгласившего его фундаментальные принципы, реализация которых позволит оптимизировать налоговые системы.

Обоснование налогов как одного из воспроизводственных факторов содержится в работах зарубежных и русских экономистов начала XVIII в.: Э. Сакса, Ж.-Б. Сея, И.П. Посошкова и др. В России эту идею развили известные налоговеды: Н. Тургенев, В. Твердохлебов, И. Озеров, И. Кулишер, Я. Янжул и др. Важной заслугой этих ученых явилось то, что в своих исследованиях ими были учтены закономерности развития товарно-денежных отношений и тенденции формирования основ рыночного хозяйствования.

Исследования показали, что недостатком большинства налоговых систем является то, что они включают наряду с налоговыми и такие формы принудительного изъятия денежных средств, которые не имеют никакого отношения к налогу как объективной категории. Подобное построение налоговых систем противоречит принципам налогообложения и не реализует экономический потенциал налога как экономической категории. Для создания эффективной налоговой системы необходимо такие принципы научно-практической организации налоговых отношений, которые способны сформировать налоговый механизм, отвечающий следующим фундаментальным требованиям:

1) налогообложение выражает смену форм собственности. Только тогда форма принудительного изъятия средств в казну государства является налоговой, когда стоимость в денежном выражении переходит из корпоративной или частной собственности в государственное пользование;

2) налогообложение по своей экономической природе основывается на рентной составляющей, то есть не зависит от происхождения прибавочного дохода (от использования земли, недр, труда или капитала);

3) система налогообложения должна строиться в пределах вновь создаваемой стоимости. Налоговые отношения не могут распространяться на капитал, авансируемый или инвестируемый для расширения производства товаров, работ и услуг;

4) вся сумма обобществленных посредством налогообложения финансовых ресурсов должна быть использована только на общегосударственные нужды.

Крупный вклад в определение принципов налогообложения внес А. Смит, который впервые классически их сформулировал в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). По мнению А. Смита подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т.е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа – все это должно быть ясно и определено для плательщика и для всякого другого лица.

Точная определенность того, что каждое отдельное лицо обязано платить и в вопросе налогового обложения этому должно уделяться большое значение. В противном случае это может привести к высокой степени неопределенности.

Каждый налог не должен затруднять приложение труда населения и препятствовать ему заниматься теми промыслами, которые дают средства к существованию и работу множеству людей [1].

Таким образом, А. Смит считал основными принципами налогообложения справедливость, определенность, удобство для налогоплательщиков, экономию на издержках налогообложения и хозяйственной независимости и свободы.

Среди отечественных экономистов следует выделить исследования Н.И. Тургенева и его работу «Опыт теории налогов» (1818 г.), положившей начало русской финансовой науки [3]. В этой работе впервые в России были изучены особенности налогов, их значение для государственного хозяйства и всей экономики страны. Н. Тургенев рассматривал налоги как объективную экономическую категорию, появление которой связано с возникновением государства, и считал налоги основным источником доходов государства. Он изложил свое понимание принципов налогообложения (главных правил взимания налогов), проанализировал источники и разные виды (роды) налогов, методы их собирания и уравнивания, показал общее действие налогов. Н. Тургенев считал необходимым обеспечение равного распределения налогов соразмерно платежеспособности населения, обосновал необходимость привлечения к обложению дворян и духовенства. В качестве необходимых принципов налогообложения указывал на определенность налогов, взимание их в удобное время, дешевое собирание. Н. Тургенев подчеркивал, что правительству необходимо стремиться отклонять насколько возможно тяжесть налогов от простого народа, который не в состоянии их платить.

Таким образом, рассматривая порядок взимания налогов, Н. Тургенев исходил из предпосылки, что истинные выгоды государства отнюдь не сводятся к стремлению правительства к получению наибольшего дохода. Для достижения этой цели и предназначались выдвинутые им принципы (правила): равное распределение налогов, определенность налогов, собирание налогов в удобное время, дешевое собирание налогов. Кроме указанных четырех правил взимания налогов, Н. Тургенев выдвигает общее правило, согласно



которому налог должен взиматься с чистого дохода, а не с самого капитала.

Принципы, сформулированные А. Смитом и Н. Тургеневым, присущи налогу как объективной экономической категории и не зависят от конкретного государства и времени. В настоящее время большинство принципов сохранили свое назначение, хотя при этом изменилась их суть и экономическое содержание.

Принцип хозяйственной независимости основан на праве частной собственности налогоплательщика, он занимает центральное положение по отношению ко всем остальным принципам.

Согласно принципу справедливости (равенства налогообложения) каждый должен принимать участие в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и возможностям. Он содержит две основные идеи: 1) сумма взимаемых налогов должна определяться в зависимости от величины доходов налогоплательщика; 2) кто получает больше благ от государства, тот должен больше платить в виде налогов и соответствует содержательной основе принципу справедливости А. Смита и равного распределения налогов Н. Тургенева.

Принцип соразмерности предусматривает сбалансированность интересов налогоплательщика и государственного бюджета. Принцип соразмерности в современных условиях характеризуется кривой А. Лаффера, показывающей зависимость налоговой базы от изменения ставок налога, а также зависимость бюджетных доходов от налогового бремени.

Принцип учета интересов налогоплательщиков рассматривается через призму двух принципов А. Смита и правил Н. Тургенева, а именно: принципа определенности (сумма, способ и время платежа должны быть точно известны налогоплательщику) и принципа удобства (налог взимается в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика). Проявлением этого принципа является также простота исчисления и уплаты налога.

Принцип экономичности базируется на принципе А. Смита, согласно которому «каждый налог должен быть так устроен, чтобы он извлекал из кармана плательщика возможно меньше сверх того, что поступает в кассы государства». Н. Тургенев также считал, что правительство должно стремиться к наименьшим затратам на издержки собирания налогов. По своей сути принцип экономичности

(эффективности) означает, что суммы сборов по отдельному налогу должны превышать затраты на его обслуживание, причем в несколько раз.

Таким образом, правильно организованная налоговая система должна отвечать следующим принципам: налоговое законодательство должно быть стабильно; взаимоотношения налогоплательщиков и государства должны носить правовой характер; тяжесть налогового бремени должна равномерно распределяться между категориями налогоплательщиков и внутри этих категорий; взимаемые налоги должны быть соразмерны доходам налогоплательщиков; способы и время взимания налогов должны быть удобны для налогоплательщика; существует равенство налогоплательщиков перед законом (принцип недискриминации); издержки по сбору налогов должны быть минимальны; нейтральность налогообложения в отношении форм и методов экономической деятельности; доступность и открытость информации по налогообложению; соблюдение налоговой тайны. При этом результативность налоговой системы зависит в большей мере от соблюдения требований классических принципов. Поэтому немаловажно, к каким последствиям может привести игнорирование их требований.

Нарушение принципа стабильности налогового законодательства приводит к частой неизменности норм и правил, регулирующих сферу налоговых взаимоотношений. Должны действовать нормы, в соответствии с которыми обязательно должен существовать длительный период между моментом принятия каких-либо налоговых изменений и моментом вступления их в силу.

Нарушения принципа правового характера взаимоотношений налогоплательщиков и государства выражаются в налоговом произволе властей и могут проявляться как на уровне актов центральных органов исполнительной власти, так и на уровне правотворчества органов местного самоуправления.

Принцип распределения тяжести налогового бремени не является жестким при построении налоговой системы, но его несоблюдение или частые грубые нарушения приводят к такому тяжелому последствию, как массовое уклонение от уплаты налогов. Грубейшее нарушение принципа равномерности распределения тяжести налогового бремени – уклонение от уплаты налогов. Распространение массовых уклонений от уплаты налогов свидетельствует об отсутствии контроля государства за сферой налогообложения.

Нарушение принципа соразмерности взимаемых налогов с доходами налогоплательщиков приводит к массовым банкротствам. После уплаты налога у налогоплательщика должны оставаться средства, достаточные для нормальной жизнедеятельности и расширения экономической деятельности. В отдельные периоды, а именно в период внесения налоговых платежей, последние не должны превышать уровня текущих поступлений.

Несоблюдение принципа создания максимальных удобств для налогоплательщиков неизбежно сдерживает экономический рост. Удобства налогоплательщика – это не только установление сроков внесения налоговых платежей, возможности получения отсрочек и рассрочек, но и понятность норм и правил налогового законодательства.

Один из важнейших принципов построения налоговых систем – принцип равенства налогоплательщиков перед законом. Нарушение принципа равенства налогоплательщика перед законом проявляется в налоговой дискриминации, которая может выражаться по половому, расовому, национальному, сословному, возрастному или иным признакам.

Принцип сведения к минимуму издержек по сбору налогов и контролю за соблюдением налогового законодательства, иначе называемый принципом рентабельности налоговых мероприятий, представляет собой вполне разумное выражение чаяний налогоплательщиков о том, чтобы не все поступления по налогам использовались для сбора налогов.

Принцип нейтральности налогообложения в отношении форм и методов экономической деятельности не противоречит регулирующей функции налогов. К основным последствиям нарушения принципа нейтральности налогообложения в отношении форм и методов экономической деятельности относятся: искажение данных и материалов государственной статистики, большое число «бумажных предприятий», резкое увеличение доли мнимых сделок. Получая незначительные суммы от регистрации новых юридических лиц, государство теряет колоссальные налоговые поступления, а также возможности по эффективному регулированию предпринимательской деятельности в стране.

К числу основных принципов построения цивилизованной налоговой системы можно отнести также принцип доступности и открытости информации по налогообложению, а также информа-

ции о расходовании средств налогоплательщиков. Открытость и доступность информации по всем вопросам налогообложения представляет самый жесткий принцип, он должен выполняться неукоснительно. Суть его заключается в том, что не должно существовать ни одного документа по вопросам налогообложения, который был бы недоступен любому налогоплательщику. Применение этого принципа на практике означает обязанность налоговых органов предоставлять любую информацию по вопросам регламентации налоговой сферы любому лицу, пожелавшему ее получить.

Таким образом, можно заключить, что ключевым фактором формирования эффективной налоговой системы, способной стать мощным стимулом развития экономики, следует признать отделение права собственности от права хозяйствования. Трансформация классических принципов налогообложения будет способствовать становлению современной налоговой системы, способной обеспечить устойчивое, всестороннее и динамичное развитие страны.

*Список использованных источников*

1. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики : в 2 т. Т. 1. М. : МП «Эконом», 2008. С. 79–396.
2. *Перов А. В., Толкушкин А. В.* Налоги и налогообложение. М. : Юрайт-М, 2011. 555 с.
3. *Тургенев Н. И.* Опыт теории налогов. М. : Соцэкгиз, 1937. С. 21–22.

УДК 336.2

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН И СПОСОБОВ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ**

***Н.В. Миллер***

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Причины уклонения от уплаты налогов различны, стремление избежать их есть своеобразная реакция на любые налоговые мероприятия государства и обусловлена попыткой собственника, так или иначе, защитить свое имущество, капитал или доходы от

любых посягательств. Во всех, без исключения странах проблема преступности в налоговой сфере всегда стоит на первом месте. Причины, подталкивающие к уклонению от уплаты налогов: моральные, политические, экономические, правовые.

Моральные причины порождаются существом и характером налоговых законов, а также налоговой системой в целом. В случае непосильного «налогового гнета», когда налогоплательщик фактически «работает на государство» и отдает ему львиную долю своих доходов, у него рождается чувство подавления его государством [5, с. 312]. Как ответная реакция на такое подавление выступает уклонение от уплаты налогов.

Политические причины – когда налоги начинают использоваться государством не только для покрытия своих расходов, но и как инструмент социальной или экономической политики. Как инструмент социальной политики налоги проявляются, когда класс, стоящий у власти, использует их для подавления другого класса. Как инструмент экономической политики налоги проявляются в том, что государство повышает налоги на некоторые отрасли производства с целью уменьшения их удельного веса в экономике и наоборот.

Экономические причины подталкивают налогоплательщика к уклонению от уплаты налогов также довольно часто. Их можно разделить на два вида: причины, которые зависят от финансового состояния налогоплательщика; причины, порожденные экономической конъюнктурой. Финансовое положение иногда является решающим фактором. Если финансовое положение предприятия стабильно, то оно вряд ли станет на путь уклонения от уплаты налогов.

Правовые причины кроются в сложности налоговой системы, которая препятствует эффективности налогового контроля, в результате чего налогоплательщик может избежать уплаты налогов.

Фонд «Общественное мнение» провел опрос об отношении россиян к уплате налогов. По мнению опрошенных россиян, есть шесть случаев, когда налоги можно не платить. Первый самый понятный: когда налогоплательщику «нечем кормить семью» и у него низкий уровень жизни (13 %). Остальные варианты куда более субъективны и, вероятно, достаточно точно отражают российский уровень правосознания. Можно не платить, например, «когда законы о налогах плохие» (9 %) [6]. То есть, если некто считает налог несправедливым, незаконным или завышенным, уклониться от него не грех.

Каждый сотый терпимо относится к неуплате налогов с разового заработка. В ответах прозвучала и забота об общественном благе – платить не надо, если есть основания полагать, что «налоги идут не на дело, не туда, куда нужно» (4 %) [6]. Три процента опрошенных проявляют солидарность с частным бизнесом, заявляя, что если предприятие находится в стадии становления или испытывает финансовые проблемы, то ему вполне простительно уклониться от налогообложения. И наконец. 1 % респондентов честно признался, что, если знать, что не будешь наказан за неуплату, деньги можно оставить при себе. Можно выделить несколько общих принципов уклонения от налогов:

- принцип «двойной» бухгалтерии: специальное занижение в одних документах результатов деятельности для представления государственным органам, а в других отражение фактического состояния дел;

- принцип разделения активов и пассивов фирмы: передача активов подставным фирмам и переключивание пассивов на государство и кредиторов через неплатежи;

- принцип непрозрачности: создание множества сложных схем уклонения от налогов для затруднения возможности отслеживать движение объекта налогообложения;

- принцип коррумпированности: использование должностных лиц налоговых органов и органов государственной власти в собственных целях;

- принцип общей согласованности действий: наличие неформальных правил уклонения от налогов, на основании которых действуют уклоняющиеся от налогов налогоплательщики.

Способы, используемые для избегания уплаты налогов или снижения их размеров, достаточно разнообразны и многочисленны. В настоящее время известно более двухсот способов. Все многообразие налоговых преступлений и способов их совершения можно объединить в следующие группы и виды [3, с. 27].

1. Полное или частичное неотражение результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия в документах бухгалтерского учета: осуществление сделок без документального оформления, неоприходование товарно-материальных ценностей, денежной выручки в кассу. Широкое распространение получила практика использования операций с рублевой и валютной наличностью, не

фиксируемой в бухгалтерском учете и отчетности «черного нала» [7, с. 4].

2. Использование необоснованных изъятий и скидок: отнесение на издержки производства затрат, не предусмотренных законодательством; отнесение на издержки производства затрат в размерах, превышающих установленные законодательством; незаконное использование налоговых льгот.

3. Достаточно часто преступниками применяется незаконное использование налоговых льгот, предоставленных предприятиям, на которых число работающих инвалидов составляет не менее 50 %. В этом случае составляются фиктивные документы о приеме на работу инвалидов, фактически не работающих на предприятии.

4. Искажение экономических показателей, позволяющее уменьшить размер налогооблагаемой базы; завышение стоимости приобретенного сырья, топлива, услуг, относимых на издержки производства и обращения; отнесение на издержки производства расходов в размерах, превышающих действительные; отнесение на издержки производства расходов, не имеющих места в действительности.

5. Искажение объекта налогообложения: занижение объема (стоимости) реализованной продукции, работ, услуг. Это один из самых распространенных способов уклонения от уплаты налогов, при котором в учетном регистре предпринимателя отражается реализация только части партии товара. Обычно все записи составлены верно (род и наименование товара, цена за единицу и т.п.). Имеется различие лишь в объеме реализованной продукции, отраженной в учете.

6. Маскировка объекта налогообложения:

Фиктивный бартер. Механизм «мнимого бартера» предполагает наличие «своей» фирмы за рубежом, с которой российская сторона заключает бартерный контракт. Экспортный товар уходит «иностранному» партнеру, товар по импорту обратно не поступает. «Своя» фирма реализует полученный товар, а валютная выручка оседает в зарубежных банках. Очень часто пособниками финансовых махинаций являются коммерческие банки, осуществляющие переводы за рубеж [7, с. 7].

Лжеэкспорт. При проведении экспортных операций широко распространен такой способ уклонения от уплаты налогов, как поставка товара за рубеж «своим» фирмам, отгружая товар по экспортным контрактам доверенным компаниям-посредникам или ли-

цам. Полученный товар (как правило, сырье) фирмы перепродают другим компаниям – иностранным, а вся валютная выручка или ее большая часть остается за рубежом [7, с. 7]. В дальнейшем предприятия никаких исков в суд о невозврате валютной выручки к зарубежным партнерам не предъявляют.

Фиктивная сдача в аренду основных средств.

Подмена объекта налогообложения.

В целях маскировки объекта налогообложения преступниками используются положения законодательства, согласно которому не подлежат налогообложению средства, объединяемые предприятиями в целях осуществления совместной деятельности. В целях неуплаты налогов составляются фиктивные договоры о совместной деятельности, но не предпринимаются реальные действия по ее осуществлению.

7. Нарушение порядка учета экономических показателей: отражение цифровых результатов финансово-хозяйственной деятельности в ненадлежащих счетах бухгалтерского учета. К явным признакам налоговых преступлений относятся: полное несоответствие реальной хозяйственной операции ее документальному отражению, несоответствие записей в отчетных документах.

8. Использование особых отношений со специально созданными посредническими аффилированными фирмами, в том числе зарегистрированными в оффшорных зонах. Массовое использование руководителями крупных предприятий сложных схем сокрытия доходов с использованием фирм-посредников, кредиторов, поставщиков и потребителей их продукции остается одним из важнейших негативных факторов в налоговой сфере.

За время существования российской налоговой системы наблюдается рост правонарушений и преступлений в области налогообложения. Динамика налоговой преступности характеризуется ростом преступлений, связанных с полным сокрытием финансово-хозяйственной деятельности от налогового контроля, что составляет четверть всех способов уклонения от уплаты налогов, выявляемых налоговыми органами [4, с. 15]. Второе место занимают специфические способы уклонения от уплаты налога на доходы физических лиц. Они составляют примерно пятую часть от общего числа налоговых правонарушений. На третьем месте (13 %) – занижение выручки.

Таким образом, уплата налогов играет для России, да и для любого государства существенную роль, т.к. из них формируется



доходная часть бюджета. Необходимость борьбы с налоговыми преступлениями диктуется обеспечением экономической безопасности государства.

Учитывая все негативные факторы такого явления, как уклонение от уплаты налогов, необходимо разрабатывать и применять на практике меры по предотвращению совершения налоговых правонарушений и преступлений.

Большинство принимаемых мер по борьбе с неуплатой налогов характеризуются тем, что они направлены не на причины, порождающие неуплату, а на воздействие и наказание тех налогоплательщиков, которые уже совершили правонарушение [2, с. 47].

Как показывает международный опыт, противодействие уклонению от уплаты налогов не может быть обеспечено только уголовно-правовым воздействием. Следовательно, необходимо сформировать современный комплекс организационных и правовых мер предупреждения и пресечения ухода от налогообложения. Важны согласованные меры административного и финансового контроля за операциями юридических и физических лиц с денежными средствами и имуществом, а также установление ответственности за нарушение правил ведения таких операций. В связи с этим, особое внимание следует уделить методам борьбы с неуплатой налогов, носящих общий характер, которые должны быть направлены на устранение причин, порождающих неуплату налогов.

К таким методам можно отнести средства политического характера, заключающиеся в использовании налогов только в финансовых, а не в политических целях; средства экономического характера, направленные на избежание установления слишком тяжелого налогового бремени в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры.

Итак, можно определить следующие способы борьбы с уклонением от уплаты налогов:

1. Совершенствование законодательной и нормативной базы.

Социально-политическая необходимость усиления уголовно-правовой борьбы с особо опасными формами налоговых преступлений побуждает к дополнительному выделению в соответствующих нормах Особенной части УК РФ группы отягчающих и особо отягчающих наказание обстоятельств, способных существенно повлиять на вид и размер избираемого судом наказания: уклонение от уплаты налогов неоднократно или по предварительному сговору с

должностным лицом, которое злоупотребляет служебными полномочиями, уклонение от уплаты налогов в особо крупных размерах.

2. Ужесточение санкций против нарушителей налогового законодательства.

Данный подход предусматривает устранение некоторых видов налоговых режимов и нанесение фокусирующих ударов по инфраструктуре, обеспечивающей реализацию «серых» и «черных» схем.

3. Формирование современного комплекса организационных и правовых мер предупреждения и пресечения ухода от налогообложения.

4. Право на обжалование сделок налоговыми органами.

Право на обжалование сделок налоговыми или иными органами является одним из основных способов борьбы с уклонением от уплаты налогов. Налоговые органы вправе обжаловать в суде сделки, совершаемые юридическими или физическими лицами.

5. Презумпция облагаемости.

Презумпция облагаемости предполагает, что налогами должны облагаться все объекты налогообложения, за исключением тех, которые прямо перечислены в законе. Иначе говоря, налогоплательщик сам должен доказывать свою невиновность, если будет установлен факт нарушений.

6. Заполнение пробелов в налоговом законодательстве.

Заполнение пробелов в налоговом законодательстве сводится к тому, что законодатели принимают соответствующие поправки к налоговым законам, закрывая различные «лазейки», дающие возможность уклоняться от уплаты налогов. Они принимаются в основном по результатам практической деятельности налоговых органов и вносимых ими предложений [1, с. 160].

Итак, существует широкий перечень мер, позволяющих снизить степень уклонения от уплаты налогов. Рациональное использование тех или иных из них позволит достичь успеха в поставленной задаче. Необходимо выработать, предпринимать и постоянно совершенствовать меры по борьбе с незаконной неуплатой налогов, что позволит увеличить доходную часть бюджета, а, следовательно, и реализацию всех функций государства в полном объеме.

*Список использованных источников*

1. Брызгалин А. В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, правила, арбитражная практика. М. : Юрайт, 2007. 197 с.

2. Голубчикова С. А. О борьбе налоговых органов с уклонением от уплаты налогов // Налоговый вестник. 2008. № 4. С. 45–49.
3. Кинсбургская В. Л., Ялбулганов А. А. Налоговые преступления по законодательству РФ. М. : Новая правовая культура, 2007. 98 с.
4. Лапшин О. И. Некоторые проблемы осуществления налогового контроля в Российской Федерации // Налоги и налогообложение. 2009. № 5. С. 13–16.
5. Пепеляев С. Г. Основы налогового права. М. : Инвест Фонд, 2007. 496 с.
6. Прощение по 6 пунктам. URL: <http://www.rambler.ru/db/news/msg.html?s=260005046&mid=5227971>.
7. Яковлев А. А. Экономика «черного нала» в России: специфика и масштабы явления, оценка общественных потерь // Вопросы статистики. 2008. № 8. С. 3–16.

УДК 336.2

**АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
СРЕДНЕРОССИЙСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ  
НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ  
ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
В ЦЕЛЯХ ПЛАНИРОВАНИЯ  
ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК**

**В.В. Мосейкин**

*Управление ФНС России по Омской области*

В целях обеспечения системного подхода к отбору налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок Федеральной налоговой службой Российской Федерации в 2007 году была принята и опубликована Концепция системы планирования выездных налоговых проверок (далее – Концепция). С принятием указанной Концепции планирование строится на принципах благоприятствования добросовестным налогоплательщикам, а также неотвратимости наказания за нарушения налогового законодательства путем формирования и развития у налогоплательщиков правильно-

го понимания законодательства о налогах и сборах, а также открытого доступа к критериям отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок.

При этом планирование выездных налоговых проверок осуществляется на основе принципа двухсторонней ответственности налогоплательщиков и налоговых органов, при соблюдении которого первые стремятся к исполнению своих налоговых обязательств, а вторые – к обоснованному отбору налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок. Налогоплательщику фактически предлагается самостоятельно оценить риски возможного включения в план проведения проверок и оценить преимущества самостоятельного исправления допущенных ошибок и неточностей в налоговой отчетности.

Для оценки финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков Концепцией установлен ряд показателей, которые могут свидетельствовать о наличии повышенных рисков совершения налоговых правонарушений. Одним из основных показателей является отклонение налоговой нагрузки анализируемого налогоплательщика от среднеотраслевых значений в меньшую сторону. В соответствии с указанной Концепцией налоговую нагрузку следует рассчитывать как отношение сумм уплаченных хозяйственным субъектом налогов к его выручке за определенный налоговый период. В качестве приложения в Концепции приведены среднероссийские показатели налоговой нагрузки в разрезе отраслей народного хозяйства за 2006–2011 годы, на которые следует ориентироваться в целях определения возможного наличия налоговых рисков.

С учетом того, что показатель налоговой нагрузки отражает фактическую генерацию хозяйствующим субъектом налоговых платежей в бюджетную систему страны, расчет и последующее сопоставление его значения со среднеотраслевыми показателями является важнейшим этапом анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика в целях определения целесообразности проведения выездной налоговой проверки.

В связи с этим следует отметить некорректность использования среднероссийских показателей, не учитывающих региональную специфику ведения деятельности в той или иной отрасли. Нижеприведенная таблица наглядно иллюстрирует наличие значительных расхождений между показателями налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов Омской области со среднероссийскими показателями в аналогичных отраслях.

**Сравнение среднероссийских и средних по Омской области  
показателей налоговой нагрузки  
по некоторым видам предпринимательской деятельности**

<i>Вид экономической деятельности</i>	<i>2009 год (Россия)</i>	<i>2009 год (Омская область)</i>	<i>Отклонение</i>	<i>2010 год (Россия)</i>	<i>2010 год (Омская область)</i>	<i>Отклонение</i>
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	40,8	12,2	28,6	23,1	11,2	11,9
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	33,2	9,1	24,1	33,2	-1,2	34,4
Добыча полезных ископаемых (в т.ч. топливно-энергетических)	30,8	7,8	23,0	30,3	0,1	30,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	37,3	17,1	20,2	22,3	14,7	7,6
Деятельность гостиниц и ресторанов	18,0	1,1	16,9	12,9	2,6	10,3
Деятельность железнодорожного транспорта	16,0	0,5	15,5	13,0	5,5	7,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	23,7	11,8	11,9	19,7	6,8	12,9
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табак	14,6	3,5	11,1	15,4	2,9	12,5
Строительство	16,2	6,1	10,1	11,3	5,0	6,3
Издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	18,1	10,2	7,9	12,0	8,2	3,8
Рыболовство, рыбоводство	12,6	4,9	7,7	9,3	2,6	6,7
Прочие производства	8,8	2,0	6,8	4,6	1,5	3,1
Производство машин и оборудования	17,6	11,4	6,2	11,1	8,0	3,1
Транспорт и связь	13,0	7,2	5,8	9,8	8,6	1,2
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	13,1	7,5	5,6	11,0	3,6	7,4
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	10,2	4,9	5,3	7,3	3,2	4,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7,4	3,3	4,1	4,2	1,6	2,6
Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	5,4	1,4	4,0	3,7	1,4	2,3

Окончание табл.

Вид экономической деятельности	2009 год (Россия)	2009 год (Омская область)	Отклонение	2010 год (Россия)	2010 год (Омская область)	Отклонение
Текстильное и швейное производство	13,0	9,9	3,1	7,9	3,6	4,3
Обрабатывающие производства	9,3	6,4	2,9	7,2	4,1	3,1
Химическое производство	5,5	3,1	2,4	3,6	-3,1	6,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт авто-транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,0	1,2	1,8	2,4	1,4	1,0
Производство, передача и распределение электрической энергии	6,3	4,5	1,8	5,1	5,2	-0,1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	8,0	6,3	1,7	5,1	4,1	1,0
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	7,6	6,0	1,6	3,8	7,1	-3,3
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	2,2	0,7	1,5	1,9	1,1	0,8
Торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	4,5	3,8	0,7	3,0	3,0	0,0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	15,4	15,5	-0,1	10,2	13,9	-3,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,1	7,2	-0,1	5,3	6,2	-0,9
Производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)	9,6	10,7	-1,1	5,6	6,3	-0,7
Транспортирование по трубопроводам	7,7	8,8	-1,1	3,1	12,6	-9,5
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	9,6	11,4	-1,8	6,0	-3,1	9,1
Производство и распределение газообразного топлива	4,6	20,2	-15,6	3,2	15,1	-11,9
Деятельность воздушного транспорта	2,8	36,0	-33,2	1,4	10,1	-8,7

В 2009 году только три отрасли имеют между собой расхождение в пределах одного процентного пункта – это торговля автотранс-

портными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство и распределение электроэнергии, газа и воды. При этом следует отметить, что хозяйствующие субъекты Омской области несут значительно меньшую (расхождение более 10 процентных пунктов) по сравнению со среднероссийскими показателями налоговую нагрузку в восьми отраслях, таких как деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта; добыча полезных ископаемых (в т.ч. топливно-энергетических); предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг; деятельность гостиниц и ресторанов; деятельность железнодорожного транспорта; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; производство пищевых продуктов, включая напитки и табак; строительство. Одновременно наблюдается значительное превышение по сравнению со среднероссийскими показателями налоговой нагрузки (более 10 процентных пунктов) на налогоплательщиков Омской области, осуществляющих деятельность в сфере производства и распределения газообразного топлива, а также в сфере воздушного транспорта.

По результатам 2010 года также прослеживаются вышеуказанные расхождения. Так, в рамках одного процентного пункта расхождения наблюдаются в трех отраслях: производство резиновых и пластмассовых изделий, оптовая и розничная торговля автотранспортными средствами, их обслуживание и ремонт; производство и распределение электроэнергии, газа и воды (в т.ч. тепловой энергии). Можно отметить значительно меньшую (расхождение более 10 процентных пунктов) по сравнению со среднероссийскими показателями налоговую нагрузку в пяти отраслях, уже упомянутых при описании показателей 2009 года: добыча полезных ископаемых (в т.ч. топливно-энергетических); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; производство пищевых продуктов, включая напитки и табак; деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта; деятельность гостиниц и ресторанов. Также наблюдается значительное превышение по сравнению со среднероссийскими показателями налоговой нагрузки (более 10 процентных пунктов) на налогоплательщиков Омской области, осуществляющих деятельность в сфере производства и распределения газообразного топлива.

Исходя из вышеизложенного, при определении возможных налоговых рисков следует учитывать региональные особенности ведения предпринимательской деятельности, влияющие на показатели налоговой нагрузки. Для корректного отбора налогоплательщиков в целях проведения выездных налоговых проверок необходимо ориентироваться не на среднероссийские показатели налоговой нагрузки по видам деятельности, а на аналогичные показатели, рассчитанные по результатам финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков в конкретном субъекте Российской Федерации.

Также следует отметить тот факт, что в указанной Концепции не указан перечень налогов, которые должны учитываться при расчете показателя налоговой нагрузки. Одним из наиболее распространенных подходов к данному вопросу является исключение из расчета налога на доходы физических лиц, удерживаемого работодателями со своих работников [2]. Следует согласиться с таким ограничением, т.к. хозяйствующий субъект в данном случае выступает в качестве налогового агента, удерживающего налог у действительного налогоплательщика – работника, и перечисляющего его в бюджет.

Также распространен подход по исключению из расчета показателя налоговой нагрузки косвенных налогов, таких как акцизы и налог на добавленную стоимость. Мотивируется данное исключение тем, что, исходя из экономической сущности данных налогов, их действительными плательщиками являются конечные потребители товаров (работ, услуг), т.к. указанные обязательные платежи включаются в цену товара. При определении налоговой нагрузки на организацию или индивидуального предпринимателя в целях проведения экономического анализа такой подход оправдан. Однако при определении налоговых рисков в целях отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок указанные налоги должны включаться в расчет налоговой нагрузки ввиду своей значимости и распространенности «схем» уклонения от налогообложения путем искусственного наращивания вычетов.

Также спорной можно считать утвержденную Концепцией методику расчета налоговой нагрузки в части соотношения суммы уплаченных налогов к выручке за определенный период времени. С учетом того, что сроки уплаты основных налогов наступают по истечении налоговых периодов, расчет налоговой нагрузки за которые будет производиться, а также в связи с наличием временных разрывов между начислением и уплатой налогов (в том числе связанных



с нехваткой оборотных активов), применение указанной методики повлечет за собой искажение показателя налоговой нагрузки и может привести к неверной оценке налоговых рисков анализируемого хозяйствующего субъекта.

В связи с вышеизложенным представляется целесообразным внесение изменений в Концепцию планирования выездных налоговых проверок в части алгоритма расчета налоговой нагрузки и закрепления необходимости использования региональных среднеотраслевых ее показателей для оценки налоговых рисков хозяйствующих субъектов.

#### *Список использованных источников*

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (в ред. приказа ФНС от 10.05.2012 № ММВ-7-2/297@).
2. *Лермонтов Ю. М.* Актуальные вопросы расчета налоговой нагрузки на предприятия // Налоговая политика и практика. 2004. № 6. С. 46–48.
3. Статистическая налоговая отчетность налоговых органов Омской области о поступлении налогов в бюджетную систему Российской Федерации.
4. Сводные показатели выручки от финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков Омской области в разрезе видов деятельности.

УДК 336.02

## **ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ**

***Л.А. Родина***

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Налоговая политика государства в ближайшие годы будет по-прежнему проводиться в условиях дефицита федерального бюджета. В этой связи важнейшей задачей Правительства РФ является создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Налоговые проблемы в их многообразных проявлениях на текущий момент стали предметом повышенного внимания со сто-

роны и высшего политического руководства страны, и научной общественности, и налоговых специалистов на всех уровнях российской власти, и хозяйствующих субъектов.

Предстоит серьезная работа по реальному осуществлению намеченных мер налоговой политики России, исследовательской проработке все еще дискуссионных налоговых проблем, содержательному наполнению существующих форм налоговых отношений, внедрению новых и закреплению в отечественной налоговой практике оправдавших себя способов и механизмов налогообложения с учетом и критическим заимствованием зарубежного налогового опыта.

В условиях глобализации важна роль гармонизации налогов и в межстрановых, и во внутристрановых отношениях. Фундаментальным фактором обеспечения высоких темпов экономического роста в каждой отдельно взятой стране выступает развитие институтов, понимаемых как совокупность правил, регулирующих взаимодействие государства и индивидов в экономической, политической, социальной и других сферах.

Важнейший инструмент государства в условиях глобализации – налоговая политика на долгосрочную перспективу. Думается, что назрела острая необходимость в формировании российской налоговой политики до 2020 г. Именно долгосрочная налоговая политика призвана обеспечить высокие темпы экономического роста, инновационный характер производства, содействовать созданию условий для повышения материального уровня и качества жизни, вхождению страны в сферу международных экономических отношений на равноправной основе. Главными критериями при формировании налоговой политики должны стать – справедливость налогов, минимизация административных издержек и дестимулирующих эффектов при их применении.

Приоритетная цель формируемой долгосрочной налоговой политики России – обеспечение необходимых условий для экономического развития, роста инвестиций. Соответственно структура и размеры налогообложения должны быть определены таким образом, чтобы:

- гарантировать освобождение от налогообложения затраты на воспроизводство рабочей силы;
- обеспечивать возможно льготный режим налогообложения для капиталов, применяемых в производственном секторе;

– устанавливать льготные налоговые режимы для лиц, инвестирующих капиталы в развитие малого и среднего бизнеса.

Из конкретных предложений по совершенствованию налогов остановимся на следующих. Во-первых, необходимо поэтапно снижать уровень налога на добавленную стоимость с доведением его ставки к 2020 г. до уровня 10–12 % при сохранении соответствующих льготных режимов. Это позволит в определенной мере приостановить рост иен. Во-вторых, внедрение «плоской» шкалы подоходного налога было приемлемо на этапе становления налоговой системы в условиях переходной экономики. На современном этапе имеются реальные условия для восстановления прогрессивной шкалы подоходного налога для граждан. Естественно, что вопросы о величинах конкретных ставок налога и суммах дохода, с которых начинается прогрессия, требуют тщательного анализа. В-третьих, в условиях становления инновационной экономики следует больше внимания уделять формированию целостной системы налоговых льгот для сферы научных исследований и внедрения их результатов в производство, для деятельности по сохранению и восстановлению природных ресурсов [1].

Налоговый климат в России определяется двумя факторами: российским законодательством и действиями налоговой службы, которая занимается реализацией его положений. С моей точки зрения, основные налоговые мотивы и положения уже определены в Налоговом кодексе и в этом смысле ситуация с налогами практически стала достаточно стабильной

Налоговый климат в России в настоящее время в целом, нельзя сказать, что оптимальный, но достаточно благоприятный для налогоплательщиков. Конечно, существуют проблемы, но они будут решаться в процессе дальнейшего, но, думаю, не очень существенного, изменения налогового законодательства.

Основная проблема текущего состояния налоговой системы – наличие большого количества федеральных льгот по региональным и местным налогам. Понятно, что это приводит к существенному уменьшению налоговых доходов бюджетов как субъектов Российской Федерации, так и местного самоуправления. Предстоит тщательная инвентаризация имеющихся льгот и их существенное уменьшение.

Проанализировав налоговую политику в России и за рубежом и выявив проблемы налогообложения можно сделать следующие

выводы. При сравнении налоговых систем различных государств преследуются две цели: обобщить мировой опыт налогообложения и сопоставить налоговые ставки и льготы в различных странах, чтобы определить варианты оптимизации размещения бизнеса и минимизации размера налогового бремени, так как не только в оффшорных зонах, но и в странах с обычными налоговыми ставками, компании с хорошо поставленным налоговым планированием имеют возможность использовать более низкие налоговые ставки.

Система налогов в различных странах включает разнообразные не только по названию, но и по порядку исчисления и уплаты налогов. Однако следует отметить, что ряд налогов существует практически во всех странах: корпоративный налог, НДС, налог на имущество, налог на дивиденды.

Имеется тенденция снижения уровня ставок налогов в различных странах. Корпоративный налог на прибыль имеет ряд особенностей в различных странах. Ставки данного налога колеблются от 0 % в оффшорных зонах до 78 % в Норвегии (с учетом 50 %-ного нефтяного налога). В Бельгии на скрытые расходы установлена ставка 309 %.

В процессе анализа налоговой политики в РФ и за рубежом были выявлены особенности амортизационной политики по отдельным странам.

Результаты проведенного во второй главе анализа амортизационной политики можно сделать вывод не только о ее разнообразии, но и о направленности на стимулирование приоритетных отраслей и районов в зависимости от специфики конкретной страны, что целесообразно использовать при последующем реформировании налоговой системы РФ в части стимулирования инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Основными задачами государственной политики России официально провозглашены создание рыночной экономики и ускорение экономического роста. В какой-то степени они решаются – распределение товаров и услуг происходит на основе свободных обменных сделок, рост валового внутреннего продукта страны в последние годы близок к поставленным задачам [6].

Вместе с тем страна довольно медленно продвигается в сторону создания конкурентоспособного на мировом рынке производственного потенциала. И такой результат в значительной степени обуславливается особенностями применяемой системы налогооб-

ложения, включающей в себя и действующие налоги, и порядок налогового администрирования.

Отметим только некоторые недостатки действующей системы налогов:

- налог на доходы физических лиц отнюдь не содействует смягчению неравенства в распределении доходов и фактически превратился в косвенный налог на заработную плату;

- налог на прибыль и налог на имущество организаций серьезно тормозят рост в реальном производственном секторе;

- налог на добавленную стоимость «штрафует» ввоз новой техники и современных технологий, необходимых для обновления производственного потенциала страны и в то же время неоправданно поощряет экспортеров необработанного природного продукта.

Следует подчеркнуть, что негативный социально-экономический эффект от применения указанных видов налогов в России связан не столько с их природой, сколько с изменившимися в стране общественными условиями. Все эти налоги устанавливались и вводились в действие в условиях промышленного капитализма, когда движение денег примерно уравнивалось движением материальных ценностей. В современных же условиях финансового капитализма, когда объем финансовых оборотов в десятки раз превышает оборот реальных товаров, когда основная масса доходов формируется в сфере услуг, финансовых операций, в сфере оборота фиктивного капитала, традиционные виды налогов оказываются непригодными для «улавливания» значительной, а иногда даже и большей части доходов, реализуемых в обществе. Об этом свидетельствует и резкий рост доли среди новых миллиардеров представителей финансовых кругов, виртуального бизнеса, торговли, а в России – еще и сырьевых монополистов [4].

Сейчас вносится немало предложений по частичному устранению тех или иных недостатков в рассматриваемых видах налогов, но они, как представляется, радикальных улучшений не дадут. Конкуренентоспособность российской экономики на мировом рынке остается и сейчас крайне низкой, а в условиях глобализации не видно и шансов на ее усиление. Поэтому в налоговой политике у нас остается только один путь – заменить действующие налоги, тормозящие развитие, на новые налоги, способствующие развитию.

Таким образом, в качестве основы новой налоговой системы в нашей стране предлагаются следующие три вида налогов.

Первый из предлагаемых налогов – это всеобщий прогрессивный налог на расходы, предложенный еще 50 лет назад британским экономистом Николасом Калдором вместо подоходного налога. Этот налог пока нигде не применяется. В свое время в Великобритании уже был подготовлен законопроект о его введении, но присоединение к Общему рынку, где на роль основного налога был выдвинут НДС, поставило крест на рассматриваемой идее.

Между тем, по сравнению с действующим налогом на доходы физических лиц, налог на расходы устраняет сразу несколько недостатков, свойственных первому налогу. Во-первых, новым налогом автоматически обеспечивается стимулирование частных накоплений – налог же на доходы физических лиц одинаково облагает и потребление, и накопление [3]. Во-вторых, налог на расходы социально более справедлив, поскольку относительный уровень благосостояния гражданина определяют именно расходы, а не доходы. В-третьих, в современных условиях значительно легче контролировать расходы граждан, чем их доходы, что дает возможность экономить на издержках по налоговому контролю.

Новый налог не должен также неблагоприятно отразиться на рынке инвестиционных продуктов, поскольку уплата первоначального налога с расходов на их приобретение более чем будет компенсироваться режимом освобождения от налогов любых доходов, получаемых от операций с названными продуктами.

Второй из предлагаемых новых налогов – это налог на выводимые из предприятия доходы. Он должен заменить собой налог на прибыль организаций, который сегодня теряет свое фискальное значение. Новый налог проще поддается администрированию – обложению им подлежат все выводимые из делового оборота предприятия доходы и капиталы – дивиденды, возврат капитала акционерам, кредиты управляющим и пайщикам, неоправданно высокие оклады директоров, расходы на предоставление материальных благ работникам и т.д. Фактически такой налог уже существует практически во всех странах – в виде налога «у источника», удерживаемого со всех переводимых за рубеж доходов. Необходимо распространить режим этого налога на все выводимые из предприятия доходы, определить нормативные, экономически оправданные пределы заработной платы и установить единую ставку этого налога (на уровне примерно 25 %) [2].

Предлагаемый новый налог лишен большинства известных недостатков налога на прибыль организаций, а именно:

– нет необходимости вмешательства в бухгалтерский учет предприятия и использования особых методов контроля для улавливания чистой прибыли предприятия;

– нет потребности применять значительное число льгот по этому налогу, которые создают почву для многих злоупотреблений – для борьбы с последними в США, например, даже ввели дополнительный минимальный налог;

– нет необходимости также применять особый, налоговый учет амортизации, а также внедрять и поддерживать систему мер по взаимоурегулированию налога на прибыль и подоходного налога. Совершенно иной смысл получит и так называемое «налоговое планирование». Чтобы избежать уплаты налога, уже не нужно будет изобретать сложные схемы или перегонять капиталы через зарубежные оффшорные центры, а достаточно будет просто воздерживаться от изъятия денежных ресурсов из производственного оборота предприятия.

И, наконец, третий из названных выше налогов – уже давно и хорошо известный налог с оборота, которым должна облагаться выручка любых предприятий всех видов собственности – по ставкам до 5 %. Этот налог легко администрируется, просто и эффективно собирается. База этого налога шире, чем у налога с продаж, он избавлен от возвратов и необходимости сочетать разные налоговые режимы; он не требует применения какой-то особенной налоговой отчетности. Важно отметить, что взимание этого налога осуществляется упрощенно – путем удержания банком суммы налога при совершении платежей, и в большинстве случаев плательщики могут быть избавлены от представления сводных деклараций по этому налогу.

Таким образом, основными преимуществами новых налогов являются: а) минимизация льгот по этим налогам, которые зачастую создают возможности для злоупотреблений ими и социальную напряженность; б) устранение необходимости введения для налогоплательщиков особого налогового учета; в) создание условий для перевода налогового планирования из сферы полужуридической, полукриминальной деятельности в состав стимулируемых снижением налога простых, социально полезных и экономически значимых действий; г) сокращение числа посреднических звеньев при движении товаров.

В целом за счет трех предлагаемых к внедрению налогов должно формироваться до половины всех налоговых сборов в стране. Другая часть может быть обеспечена путем наведения порядка с налогообложением «избыточного» и «вредного» потребления – через акцизное налогообложение табака, спирта, пива и алкогольных напитков, а также посредством применения «энергетического» акциза, за счет которого розничная цена энергоносителей должна быть доведена до уровня, среднего по Европе. Это может явиться мощным стимулом для энергосбережения в производстве и в бытовом секторе [6].

Исключительно важен вопрос о назревшей необходимости консолидации всей работы по сбору налогов по принципу «единого окна». В настоящее время этой работой заняты ФНС, ФТС России, Центробанк, казначейство, внебюджетные фонды, местные органы власти и т.д. Общая идея состоит в том, чтобы унифицировать систему расчетов по налогам в целом и упростить налоговое администрирование.

Для достижения указанных целей необходимо: сосредоточить всю работу по налогам в рамках единого ведомства; закрепить за этим ведомством функции, прежде всего, «сборщика» налогов, а не только «контролера»; установить порядок уплаты всех налогов на единый счет налогового ведомства наиболее удобным для налогоплательщика образом; распределение средств из платежа по различным видам налогов осуществлять силами налогового ведомства.

Все подобные меры уже реализованы в других развитых странах. Более того, в некоторых из них налогоплательщика освобождают и от обязанности представлять налоговую отчетность и составлять собственные налоговые декларации.

Таким образом, общие основания для перехода к унифицированной системе сбора налогов давно и хорошо известны. Во-первых, большинство современных налогов собираются авансовыми платежами и в соответствии с окончательными налоговыми обязательствами налогоплательщиков перерасчеты по ним относятся к категории налоговых отношений, а не бюджетных, что исключает возможность возвратов налоговых сумм со счетов бюджета в качестве бюджетных расходов. Во-вторых, система казначейства приспособлена к реализации именно бюджетных расходов, а не сбора бюджетных доходов. Эта система основана на ведении реестров бюджетополучателей, а не лицевых счетов налогоплательщиков [5].



А самое главное, что следует отметить в отношении предлагаемой новой системы сбора налогов и перерасчетов по ним, – существенное повышение налоговой дисциплины и устранение потенциальных конфликтных ситуаций, которые возникают из-за несовершенства налоговой политики.

*Список использованных источников*

1. Глухов В. В., Дольде И. В. *Налоги: теория и практика* : учеб.пособ. СПб., 2012.
2. Крохина Ю.А. *Налоговое право* : учебник для вузов. М. : Высшее образование, 2010.
3. *Налоги, налогообложение и налоговое законодательство* : учебник / под ред. Е.Н. Евстигнеева. СПб. : Питер, 2011.
4. Перов А. В., Толкушин А. В. *Налоги и налогообложение* : учеб. пособие. 6-е изд. пер. и доп. М. : Юрайт-Издат, 2010.
5. Тарасова В. Ф., Савченко Т. В. *Налоги и налогообложение: учебное пособие*. М. : КНОРУС, 2011.
6. *Финансы. Денежное обращение. Кредит* / под ред. Л. А. Дробозиной. М. : ЮНИТИ, 2012.

# **ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМ УЧЕТА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

---

---

УДК 657

## **ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

**О.Н. Глазкова**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Сегодня Россия начинает работу по достижению такого уровня открытости и интеграции, какого никогда не существовало до сих пор. Острая дискуссия вокруг вступления России в ВТО стала основой для большого числа исследований, затрагивающих различные аспекты данного вопроса. Не могло это не коснуться и отечественных товаропроизводителей.

Функционирование любого российского предприятия в рыночных условиях обусловлено неопределенностью и неустойчивостью. Каждое предприятие имеет свой потенциал развития, конкретные условия его реализации и подчиняется закономерностям циклического развития всей социально-экономической системы.

В условиях обостряющейся конкурентной борьбы, с приходом на российский рынок иностранных товаропроизводителей, руководители и финансовые работники предприятий столкнутся с необходимостью проведения более глубокого анализа и четкого планирования своей деятельности. Это многократно повышает требования, предъявляемые к качеству принятия управленческих решений на уровне отдельного предприятия с тем, чтобы обеспечить его жизнеспособность и перспективы развития в меняющихся условиях [1].

Любое экономическое решение на любом уровне должно быть основано на знании проявления объективных экономических

законов в хозяйственной деятельности, базироваться на фактическом состоянии внутренних и внешних факторов и тенденциях их изменения. Экономический анализ представляет собой объективный необходимый элемент управления компаниями.

В связи со вступлением России в ВТО особое значение приобретает проблема анализа и оценки экономического потенциала предприятия, заблаговременное выявление финансовых затруднений, их диагностика.

Ввиду того, что экономический потенциал представляет собой оценку всех имеющихся ресурсов и возможностей предприятия, являясь по своей сути сложной категорией, объединяющей достигнутые в прошлом результаты финансово-хозяйственной деятельности, их использование и воспроизводство в настоящем, а также перспективы их формирования в будущем, комплексный анализ экономического потенциала в разрезе его элементов позволяет своевременно выявить сбои в работе предприятия.

Наиболее рельефно негативные тенденции проявляются в изменении финансового состояния хозяйствующего субъекта, поскольку оно отражает результативность функционирующих бизнес-процессов. Поэтому мониторинг финансово-инвестиционного потенциала, как часть общей системы комплексного анализа экономического потенциала предприятия, становится способом оперативного выявления кризисных явлений, что позволит избежать развития и усугубления кризиса, а также играет роль средства контроля эффективности проводимых мероприятий по ликвидации его последствий, и дает возможность выработки стратегического управленческого решения в силу изменений рыночной конъюнктуры.

В условиях вступления России в ВТО развитие методических подходов к анализу экономического потенциала и его важнейшей составляющей – финансово-инвестиционного потенциала – становится объективной необходимостью в силу важности выявления ресурсов, которыми предприятие может воспользоваться для поддержания своей жизнеспособности, а это предполагает расширение возможностей анализа экономического потенциала как инструмента оценки эффективности и перспектив развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом его отраслевых особенностей.

Отсутствие единого подхода к определению содержания экономического потенциала предприятия и недостаточная проработка теоретических вопросов, связанных с выявлением особенностей его анализа, составляет первую группу проблем.

На основе анализа существующих точек зрения по данному вопросу можно сделать вывод, что наиболее логичным является определение экономического потенциала как комплекса имеющихся у предприятия ресурсов и возможностей по их использованию, которые могут быть мобилизованы в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Исследование экономического потенциала как объекта комплексного анализа хозяйственной деятельности требует учета следующих особенностей: системность; привлечение максимального объема информационных потоков; ориентация на выявление всех ресурсов и возможностей, которыми предприятие может воспользоваться для осуществления своей деятельности; а также единство ретроспективного, оперативного и перспективного анализа, обусловленное спецификой формирования экономического потенциала во времени.

С точки зрения системного подхода к анализу экономического потенциала предприятия целесообразно представить его составляющие следующим образом: производственно-технический, трудовой, маркетинговый, инновационный и финансово-инвестиционный потенциалы [2].

Так, производственно-технический потенциал предприятия является совокупностью технико-технологических ресурсов и возможностей по их использованию, направленных на осуществление основной деятельности предприятия.

Кроме того, в условиях присоединения необходимо учитывать требования рынка. Именно они являются основой для планирования и осуществления деятельности предприятия. Соблюдение данного условия должно изучаться на уровне оценки маркетингового потенциала предприятия, то есть его возможности удовлетворять потребности рынка, достигая при этом своих коммерческих целей.

Внешняя среда, в которой функционирует предприятие и которая характеризуется постоянными изменениями, вынуждает руководство находить новые средства и методы по учету данных изменений и использования их возможностей, как в текущей деятельности, так и при принятии стратегических решений. В этой связи особое значение приобретает анализ инновационного потенциала. Он предполагает оценку способности предприятия разрабатывать и внедрять инновации и, тем самым, трансформироваться в качестве самостоятельной системы.

В финансовом аспекте целеполагание любого предприятия при оценке его экономического потенциала ключевым моментом является результативная составляющая, которая демонстрирует в общем виде возможность наиболее эффективно организовать кругооборот финансовых ресурсов при сложившихся обстоятельствах. Подобной составляющей является именно финансово-инвестиционный потенциал, который представляет собой способность предприятия создавать, привлекать и использовать фонды денежных средств, в целях обеспечения непрерывности деятельности, а также развития и совершенствования форм, методов и моделей хозяйствования.

Все эти элементы взаимосвязаны и взаимообусловлены – это вытекает из самой сущности хозяйственной деятельности, и представляют собой комплексы отдельных видов материальных и нематериальных ресурсов и возможностей по их использованию для предприятий.

Рыночной экономике, находящейся в условиях изменения свойственна определенная нестабильность, следствием которой является возникновение кризисных явлений, своевременное выявление которых представляет собой серьезную проблему, разрешаемую с применением разнообразных приемов. Логично предположить, что различные элементы экономического потенциала имеют разное влияние на вероятность наступления кризиса. Очевидно, что наиболее отчетливо негативные тенденции проявляются в изменении финансового состояния предприятия, поскольку оно отражает результативность функционирующих бизнес-процессов. Поэтому мониторинг финансово-инвестиционного потенциала становится способом оперативного выявления нежелательных изменений финансового состояния предприятия, что позволит избежать развития и усугубления кризисной ситуации. Действительно, анализ финансово-инвестиционного потенциала предполагает исследование именно тех блоков экономической информации, которые способны вовремя дать сигнал менеджменту предприятия о необходимости вмешательства в ситуацию, поскольку представляет собой схему кругооборота финансовых ресурсов организации на все его этапах. Кроме того, самой сущностью финансово-инвестиционного потенциала является состоятельность предприятия как элемента рыночной экономики, его способность функционировать в ней без ущерба для прочих экономических субъектов, а также элементов административно-правовой надстройки.

Другая группа проблем охватывает вопросы оперативного выявления неблагоприятных изменений финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия – это достаточно сложная экономическая категория, концентрированно отражающая все аспекты его текущей, инвестиционной и финансовой деятельности и характеризующаяся степенью обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для его нормального функционирования, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования [3].

Один из элементов финансово-инвестиционного потенциала предприятия – способность привлекать финансовые ресурсы извне, или потенциальная кредитоспособность – складывается под влиянием финансового, имущественного и ситуационного элемента кредитоспособности. Оценка потенциальной кредитоспособности по финансовому элементу подразумевает расчет финансовых показателей деятельности предприятия, которые могут положительно повлиять на решение о предоставлении заемных средств. Имущественный элемент связан с распространенностью практики залога при получении заемных средств. Следовательно, важнейшими параметрами оценки имеющегося имущества как возможного обеспечения является его стоимость, ликвидность, а также права заемщика на данное имущество. Ситуационный элемент предполагает оценку положения во внешней среде, а также характеристики внутренних процессов предприятия, которые могут повлиять на получение заемных средств. В данной связи анализируется кредитная история предприятия (при ее наличии), его отраслевая принадлежность, а также текущая позиция на рынке и в системе социально-экономических взаимоотношений.

Еще одной составляющей финансово-инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта является способность последнего эффективно использовать совокупный капитал. Для этих целей необходимо сравнивать величины средневзвешенной стоимости совокупного капитала с его рентабельностью (экономической рентабельностью) в динамике (если это возможно), либо, при отсутствии базы сравнения, в абсолютных значениях за анализируемый период. Также важным для оценки является соотношение значений экономической рентабельности и средневзвешенной стоимости капитала в отчетном периоде, поскольку это позволяет судить о фактически достигнутых результатах финансовой политики предприятия.

Проведение аналитических процедур позволяет своевременно выявлять тенденции изменения финансового состояния предприятия и охватывает весь процесс воспроизводства финансово-инвестиционного потенциала, а, следовательно, фиксирует перспективы исследуемого предприятия на ближайшее будущее, что является исключительно важным в условиях рыночной экономики и вступления России в ВТО.

*Список использованных источников*

1. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под. ред. д.э.н. А.С. Булатова, д.э.н. Н.Н. Ливенцева. М. : Магистр, 2010. 653 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. М. : Проспект, 2010. 420 с.
3. Экономический анализ : учебник / Е.Е. Румянцева. М. : Парс, 2010. 272 с.

УДК 657

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**О.В. Князева**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В современных условиях возрастающая конкуренция затрудняет рост объемов продаж, не позволяет вольно обращаться с ценами, и предприятиям приходится постоянно искать различные способы сохранения своих конкурентных позиций и увеличения прибыли. В этих условиях бизнес все чаще обращается к анализу как к средству разработки бизнес – стратегии и определения основных целей и задач, которые должно решать предприятие. Задача существенного повышения эффективности деятельности предприятия выполнима при условии рациональной организации анализа финансовых результатов. Актуальность исследуемой проблемы за-

ключается в том, что без грамотного анализа результатов финансовой деятельности и выявления факторов, влияющих на эту деятельность невозможно повысить уровень получаемой прибыли и рентабельности.

На настоящий момент законодательно оформленное определение финансового результата содержится только в Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. Приказом Минфина от 29.07.1998 г. № 34н). Согласно пункту 79 указанного документа бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету[2]. Как видно из приведенного определения финансового результата, отечественной системой нормативного регулирования воспринят наиболее узкий – формально-бухгалтерский – подход к его трактовке.

Между тем, в работах экономистов имеются более широкие подходы к определению финансового результата. Традиционно выделяется два таких подхода. В отечественной науке эти подходы именуются как статический и динамический, в зарубежных исследованиях – как экономический и бухгалтерский, но сущность их одинакова.

Статическое (экономическое) понимание финансового результата обычно базируется на изменении степени благосостояния хозяйствующего субъекта.

Динамический (бухгалтерский) подход к пониманию финансового результата основан на соотношении доходов и расходов хозяйствующего субъекта. Классическое определение финансового результата, исходя из динамического подхода, дано еще в начале XX-го века: «прибыль есть превышение доходов над расходами в каждой операции, а убыток, наоборот, превышение расходов над доходами, определившееся в законченных операциях; тогда как превышение доходов над расходами или наоборот в незаконченных операциях нельзя придавать значения прибыли или убытка»[4].

Финансовый результат деятельности коммерческой организации выступает одновременно и как сложная экономическая категория, и как правовой институт, поскольку установление правил и про-



цедур формирования финансового результата возможно только посредством нормативно-правового регулирования. Важность правового регулирования вопросов, связанных с формированием финансового результата коммерческой организации, подчеркивается тем, что финансовый результат влияет на степень благосостояния не только хозяйствующих субъектов, но и государства в целом, поскольку государство вправе претендовать на часть полученных хозяйствующими субъектами прибылей в виде обязательных платежей.

Очень важной для хозяйствующего субъекта является проблема определения финансового результата как в бухгалтерском учете, так и для целей налогообложения. Таким образом, можно выделить две системы учета финансовых результатов – бухгалтерскую и фискальную (налоговую), порядок взаимодействия между которыми может существенно различаться в зависимости от характера правового регулирования, существующего в конкретном государстве. В мировой практике выделяются два основных подхода к этой проблеме.

Первый подход, получивший название интегрированного, базируется на наиболее тесной взаимосвязи данных бухгалтерского учета с обязательствами организации перед бюджетом. Система бухгалтерского учета в этом случае жестко регламентирована на государственном уровне путем принятия соответствующих правовых актов. И, хотя во многих случаях провозглашается принцип приоритета бухгалтерской системы учета финансовых результатов над фискальной, бухгалтерский учет испытывает на себе сильное влияние фискального регулирования, а при формировании финансового результата в бухгалтерском учете зачастую учитываются фискальные ограничения. Соответственно, все необходимые для исчисления обязательных платежей данные заимствуются из бухгалтерского учета, корректировки для целей исчисления обязательных платежей либо незначительны, либо отсутствуют вообще.

Напротив, при применении раздельного подхода зависимость бухгалтерского учета от фискального регулирования невелика либо отсутствует вовсе. Бухгалтерский учет ориентирован, прежде всего, на интересы инвесторов, его регулирование осуществляется не на государственном уровне, а различными негосударственными профессиональными организациями. Это, однако, не означает, что данные бухгалтерского учета не используются в целях исчисления обязательных платежей из прибыли хозяйствующего субъекта. Просто,

в отличие от интегрированного подхода, взаимосвязь бухгалтерского финансового результата с прибылью как базой для исчисления обязательных платежей является косвенной, поскольку расчет такой прибыли производится вне системы бухгалтерского учета по установленным правилам.

Применение того или иного подхода при правовом регулировании порядка формирования финансового результата в хозяйственном учете обусловлено разнообразными историческими, экономическими, политическими и социальными факторами, к которым, в частности, можно отнести стадию экономического развития государства, особенности предпринимательской деятельности, степень вмешательства государства в экономические отношения, политическую систему и т.п.[5].

Сравнивая оба рассмотренных подхода к соотношению бухгалтерских и фискальных норм при исчислении финансового результата, можно сделать вывод о том, что оба подхода базируются на взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета, предусматривают использование данных бухгалтерского учета для целей исчисления обязательных платежей, и различаются характером взаимосвязи систем учета.

Бухгалтерский, или учетный, метод измерения конечных результатов, применяемый в России, основывается на исчислении прибыли или убытка по учетным документам. Действующая на данный момент бухгалтерская отчетность не позволяет получить объективную оценку деятельности организаций, поскольку является в некоторой степени выражением субъективного мнения экономистов, ее формирующих, которое проявляется в выборе того или иного варианта учетной политики.

В настоящее время нет четкой трактовки элементов отчетности и критериев их признания. Несоответствие бухгалтерского и налогового учета еще более усложняет формирование прибыли. Имеются серьезные различия в определении доходов, расходов и прибыли [3].

Управленческий учет, который постепенно внедряется на российских предприятиях, дает реальное представление предприятию о его затратах и результатах на основе анализа, позволяет избавляться от необоснованных затрат, создавать стимулирующие системы оплаты труда, выбирать оптимальный вариант управленческого решения на стадиях планирования.

Информация о видах доходов является достаточно важной для пользователей отчетности. В настоящее время подобная информация пользователям отчетности в том виде, в котором она могла быть полезной для них, недоступна.

Предусмотренное ПБУ 9/99 деление доходов организации на доходы от обычных видов деятельности, операционные, внереализационные и чрезвычайные не обеспечивает представление в отчетности информации о типологии видов деятельности, а также получаемых от них выгод, т.е. не соответствует финансовой идее, которая способствует удовлетворению интересов пользователей [1].

Исследования, проведенные некоторыми экономистами, показали, что для определения конечного финансового результата деятельности организаций приоритетной является группировка доходов и расходов, которая представлена в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). В МСФО группировка осуществляется в зависимости от трех видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. Это позволяет обеспечить контроль, во-первых, за степенью риска вложений капитала, во-вторых, за эффективностью операций. Подобная классификация позволит определить рентабельность активов по каждому из видов деятельности.

Указанная группировка доходов и расходов имеет экономический смысл, поскольку происходит разграничение долгосрочного и краткосрочного периодов. Так, инвестиционная деятельность предполагает передачу ресурсов третьим лицам в целях извлечения доходов в течение долгосрочного периода; финансовая – размещение средств организации на краткосрочной основе; операционная деятельность связана с производством и реализацией продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

Расхождение бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли выражается также во временных разницеах и расчетах признания доходов в целях бухгалтерского и налогового учета. Существующее до сих пор несовершенство бухгалтерской отчетности приводит к осознанной манипуляции показателем выручки от реализации продукции. В настоящее время в Российской Федерации отсутствует статистика о применяемых способах искажения отчетных данных по организациям. Причина манипулирования показателем выручки свидетельствует о том, что бухгалтерские стандарты в части при-

знания выручки отстают от усложняющегося характера коммерческих отношений [4].

Учитывая повышенное внимание инвесторов к информации, предоставляемой организациями по соответствию фактических финансовых результатов деятельности прогнозным оценкам, организации применяют некоторые способы искажения информации в финансовой отчетности. Поэтому необходимо своевременно обратиться к опыту США, к применению международной финансовой отчетности в отечественном бухгалтерском учете.

Существующая в настоящее время возможность неоднозначной интерпретации определенных положений законодательных документов, а также противоречия между отдельными нормативными актами и непосредственно внутри них между отдельными пунктами порождают проблемные ситуации, которые усугубляются разделением законодательных и нормативных актов на акты, регламентирующие порядок ведения бухгалтерского учета, и акты, которыми следует руководствоваться для целей налогообложения.

Однако, необходимо отметить, что зарубежные методики анализа деятельности предприятия в условиях России неприемлемы в полной мере или недостаточно эффективны, поскольку существуют определенные противоречия между российской системой ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности и используемыми в западных странах системами. В отечественной практике анализа также не существуют единых методических рекомендаций.

Следует подчеркнуть, что и методические подходы разных авторов к проведению анализа далеко не однозначны. Однако для получения адекватной оценки финансово-экономической деятельности предприятия необходима методика анализа, основанная на системном подходе к оценке деятельности предприятия. Поэтому необходима разработка организации и методологии финансового анализа деятельности предприятия с учетом российских национальных экономических особенностей и возможностей построения аналитической модели финансового анализа на основе действующей системы учета и отчетности и возможностей использования западных стандартов в этой области.

Таким образом, проведенные исследования ведущих экономистов показывают необходимость признания и применения в бухгалтерском учете принципов Международной финансовой отчетно-

сти, что даст возможность определить реальный финансовый результат и обеспечить единство подхода к учету конечного финансового результата деятельности организации.

Также, можно отметить, что существующие методики и имеющаяся практика проведения финансового анализа деятельности предприятия в целом и анализа финансовых результатов, в частности, позволяет обобщить имеющийся опыт в этой области, разработать концепцию и методические положения анализа на основе системного подхода.

*Список использованных источников:*

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н.
2. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н №Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации № (с изменениями от 30 декабря 1999 г., 24 марта 2000 г., 18 сентября 2006 г., 26 марта 2007 г., 25 октября, 24 декабря 2010 г.). URL: <http://www.consultant.ru>.
3. *Литчу Н. В.* «Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организаций» // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 7.
4. *Реунова Л. В.* Механизм формирования финансовых результатов предприятия. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. Декабрь, 2011. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2011/12/116>.
5. *Ясменко Г. Н.* Формирование финансовых результатов в современных условиях // Все для бухгалтера. 2007. № 15.

**ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УСЛУГ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ  
С ЦЕЛЬЮ ПОГАШЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ  
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

**Г.А. Корнева**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В современных условиях практически каждое предприятие сталкивается с проблемой погашения просроченной дебиторской задолженности. Одни решают эту проблему с помощью собственных сил, другие обращаются в специализированные предприятия, которые занимаются этой проблемой. Такие предприятия называются коллекторские агентства.

Начнем по порядку. Предприятие, добивающееся возврата дебиторской задолженности, может пройти три стадии, к которым относятся:

- 1) досудебное урегулирование вопроса в претензионном порядке;
- 2) судебное разбирательство;
- 3) сопровождение деятельности судебных приставов и, в случае надобности, обжалование их действий.

На любой из вышеперечисленных стадиях интересы кредитора может представлять юрист-профессионал из коллекторского агентства, специализирующийся исключительно на правовых вопросах возврата долгов и знающий все юридические тонкости данного процесса. Как правило, оказание подобных услуг оформляется договором возмездного оказания услуг, по условиям которого взыскивающие долг коллекторские компании действуют от имени кредитора, представляя его интересы в суде и других инстанциях [2].

Существует два способа расчета с коллекторским агентством:

- денежные средства, взысканные с должника, поступают на счет предприятия – кредитора;

– денежные средства, взысканные с должника, поступают на счет коллекторского агентства, которое после удержания своего вознаграждения, предусмотренного договором, перечисляет остальную сумму на счет кредитора.

Как правило, применяется второй вариант, поскольку у агентства присутствует гарантия того, что не будет проблем с оплатой его услуг.

Рассмотрим более подробно действия фирмы и коллекторского агентства на всех трех стадиях работы с должником.

Досудебное урегулирование вопроса в претензионном порядке самое неэффективное, но при этом остается самым простым и популярным способом возврата долга. Специалисты агентства, изучив и проанализировав представленные кредитором документы, подтверждающие сумму долга, помогут грамотно составить претензионное письмо и направить его должнику. Кроме того имеют применение и другие методы давления на должника:

- рассылка смс-сообщений с напоминанием о задолженности;
- направление предупредительных писем;
- личные встречи с должником для приватной беседы.

Количество методов ограничено лишь действующим законодательством и фантазией сотрудников коллекторского агентства.

В случае если данная стадия возврата долга не принесла результата, то необходимо обратиться в суд, в случае вынесения положительного для кредитора постановления суда он может рассчитывать на запуск процедуры возврата долга принудительно, с помощью службы судебных приставов.

Здесь необходимо заметить, что судебный порядок реализуется:

- как сказано ранее – путем непосредственного обращения в арбитражный суд с иском заявлением и разрешения дела в рамках гражданско-правового судопроизводства;
- посредством обращения в правоохранительные органы с заявлением в целях возбуждения уголовного дела при наличии в действиях должника состава преступления, установленного гл. 22 УК РФ [8], в частности ст. 177. Предусмотренное данной статьей преступление совершается путем бездействия [2].

Необходимо помнить, что признаками уклонения от погашения кредиторской задолженности для целей применения ст. 177 УК РФ [8] являются крупный размер такой задолженности и злост-

ность уклонения после вступления в силу судебного решения. При судебном порядке взыскания долга услуги коллекторского агентства играют большую роль, так как в суде они могут применять свои специфические методы и собственные базы данных. С помощью этого они могут:

- разыскать имущество должника;
- доказать его принадлежность последнему;
- оспорить его сделки по распоряжению этим имуществом и

т. д.

Коллекторские агентства в суде могут предоставлять фотографии и материалы видеосъемки, свидетельствующие об осуществлении предприятием предпринимательской деятельности и его платежеспособности, в случаях, когда должник утверждает иное, отсутствии прибыли и остановке деятельности предприятия.

Коллекторские агентства зачастую, кроме своих собственных информационных баз, имеют еще и доступ к государственным базам, причем как в официальном, так и в неофициальном порядке.

Зачастую после вынесения судебного постановления, должник продолжает не погашать долг. В данном случае происходит принудительный возврат долга. Это осуществляют службы судебных приставов. В данном случае коллекторы также не бездействуют. Они осуществляют контроль за работой судебных приставов-исполнителей. В случае необходимости могут обеспечить участие специалистов в соответствующих мероприятиях службы судебных приставов. В общем, коллекторы осуществляют все возможные меры с целью эффективного взыскания долга.

Также необходимо отметить, что расходы на оплату услуг по взысканию долгов для заказчика услуг являются экономически обоснованными и при условии документального подтверждения уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Все вышесказанное, безусловно, с положительной стороны характеризует работу кооллекторских агентств.

Но также необходимо отметить минусы, с которыми может столкнуться предприятие, обращающееся в коллекторское агентство:

- риск, связанный с оплатой услуг;
- риск, связанные с условием договора.

Ниже будем более подробно описаны минусы.

В случае, если предприятие обратилось в коллекторское агентство, которое так и не смогло в результате взыскать долг с



должник, оно все равно должно произвести оплату услуг этого агентства. А стоимость услуг одного из агентств, описанная в предыдущей статье, говорит о том, что это будут достаточно большие дополнительные неоправданные затраты.

Это происходит по тому, что как правило, заключается договор возмездного оказания услуг по взысканию долга.

Согласно п. 1 ст. 779 ГК РФ [1] в таком договоре исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

Статья 781 ГК РФ [1] обязывает заказчика оплачивать оказанные ему услуги в сроки и порядке, которые установлены в договоре.

При этом необходимо обратить внимание на то, что договор будет исполнен в том случае, когда будут выполнены действия указанные в нем, что изложено в ст. 779 ГК РФ [1]. Таким образом, особенность договора заключается в том, что исполненным он считается не по достигнутому результату, а лишь по выполненным работам. То есть даже в том случае, когда долг так и не будет взыскан, погашен – отсутствию результата.

Конечно же, с одной стороны, кажется, что можно избежать этого, с помощью внесения пункта в договор о том, что оплата услуг производится только в случае положительного решения арбитражного суда о взыскании долга.

В случае заключения такого договора, необходимо заметить, что данный пункт будет считаться недействительным, так как противоречит основам гражданского законодательства. В п. 2 ст. 1 ГК РФ [1] говорится о свободе сторон в определении любых условий договора, если они не противоречат законодательству. В нашем же случае происходит введение иного, не предусмотренного законом предмета договора.

По официальной позиции Конституционного Суда и Высшего Арбитражного Суда неправомерным в договоре на оказание юридических услуг является условие, предусматривающее выплату вознаграждения исполнителю в зависимости от результата оказанных услуг.

Большая часть арбитражных судов поддерживает изложенную выше позицию, указывая на неправомерность подобных условий [3; 5; 6].

При наличии названного условия в договоре суд при разрешении спора будет определять размер вознаграждения в порядке, предусмотренном ст. 424 ГК РФ [1], с учетом фактически совершенных исполнителем действий (деятельности). Иными словами, даже при отрицательном исходе дела о взыскании долга и наличии в договоре условия о выплате коллекторам гонорара в случае положительного исхода дела, полностью избежать выплаты вознаграждения организация – заказчик услуг не сможет [2].

Существует и еще один риск, на который стоит обратить внимание, – это непосредственно условия самого договора.

В случае если коллекторское агентство обратилось в арбитражный суд с иском о взыскании с организации-кредитора задолженности и пеней по договору на оказание услуг по истребованию дебиторской задолженности в ее пользу. Предприятие не согласилось с предъявленными требованиями, ссылаясь на то, что данный договор был расторгнут им в одностороннем порядке, и на то, что коллекторское агентство не предоставило акт сдачи-приемки оказанных услуг, который является единственным доказательством работы коллекторов. Кроме того, заказчик услуг указал, что встреча специалистов агентства с руководством предприятия-должника и несколько телефонных звонков не могут рассматриваться в качестве исполнения обязательств по заключенному между ними договору.

Несмотря на это, Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа в постановлении [4] удовлетворил исковое заявление коллекторов.

Свое решение арбитражный суд обосновал следующим образом. Довод предприятия о том, что единственным доказательством оказания услуг может быть акт приема-сдачи, отклоняется, поскольку договор, заключенный между коллекторским агентством (истцом) и предприятием (ответчиком), не предусматривает подписание сторонами акта о сдаче результата оказанных услуг.

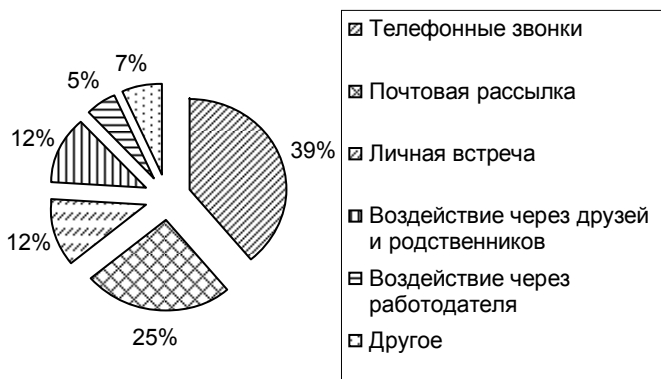
Аргумент о том, что встреча коллекторского агентства с руководством должника и несколько телефонных звонков не могут рассматриваться в качестве исполнения обязательств по заключенному договору, также отклоняется, поскольку при подписании договора стороны не определили, какие конкретно действия должны быть совершены во исполнение договорных обязательств.

Также не принят судом и следующий довод, что отказ предприятия от услуг коллекторского агентства был вызван неисполне-

нием последним обязательств по предоставлению услуг, так как в материалы дела не представлены доказательства, свидетельствующие о том, что коллекторское агентство не приступало к оказанию услуг, либо уклонилось от их оказания [2].

Таким образом, коллекторским агентствам можно передать полномочия по выполнению действий на всех трех стадиях взыскания долга. Вместе с тем предприятие – кредитор самостоятельно решает, оказание каких конкретно услуг и на каком этапе оно поручает такому агентству. Необходимо помнить, что не всегда – это приведет к возврату долга и не появлению дополнительных затрат, ущерб репутации.

Ниже на рисунке представлены методы воздействия коллекторских служб в процентном соотношении.



Результаты опроса: методы воздействия коллекторских служб на должника, % от опрошенных [7]

На рисунке наглядно видно, что в работе коллекторы используют различные методы воздействия на должника. Но все-таки основной процент работы занимают телефонные звонки.

Выше рассказано о работе коллекторах на трех стадиях взыскания долга, о плюсах и минусах обращения в такие агентства, о методах воздействия на должников, но все же, как звонок к должнику может повлиять на его решение о внесении оплаты?

На одном из специализированных сайтов выложено интервью молодого журналиста с начальником отдела коллекторского агентства при одном из солидных столичных банков с разветвлен-

ной региональной сетью. Он привел примеры, в которых «невооруженным» глазом можно увидеть, в чем преимущество звонков коллекторов должникам. Примеры можно посмотреть на сайте [9].

Суть в том, что это не просто звонок должнику, а звонок специалиста, профессионала своего дела, человека с хорошей психологической подготовкой, который знает специфику людей. Специалист знает, на что надо сделать акцент, чтобы добиться желаемого результата, при этом, не нарушая закон.

Таким образом, в случае принятия решения об обращении в такое агентство предприятию необходимо хорошо ознакомиться с историей работы данного агентства.

При оказании коллекторских услуг может понадобиться как мягкий вариант коллекторских услуг, так и их полный комплект, если должник так и не собирается возмещать долг. При выборе коллекторской компании следует учитывать этот момент, чтобы не менять агентство, оказывающее коллекторские услуги, посредине процесса.

Многие коллекторские агентства имеют собственные методы оказания коллекторских услуг – специальное программное обеспечение, методы напоминания о задолженностях должнику, другие собственные разработки. При выборе компании, оказывающей коллекторские услуги, также важно обратить внимание и на эти ее ноу-хау.

#### *Список использованных источников*

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Денисов А. М. Коллекторские агентства – выгода или затраты? // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. 2010. № 1. январь. URL: <http://base.garant.ru/5850437>.
3. Постановление Федерального арбитражного суда Западно–Сибирского округа от 24.03.2009 № Ф04-1287/2009(3147-А75-8). URL: <http://www.resheniya-sudov.ru/2009/87858>.
4. Постановление Федерального арбитражного суда Западно–Сибирского округа от 29 сентября 2009 г. № Ф04-5766/2009(20123-А45-11). URL: <http://www.resheniya-sudov.ru/2009/83685>.
5. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 28.12.2006 № КГ-А40/12552-06. URL: <http://www.resheniya-sudov.ru/2005-2006/55275>.
6. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 12.01.2009 № Ф09-9730/08-С5. URL: <http://www.resheniya-sudov.ru/2009/146452>.

7. Рынок коллекторских услуг в России 2011 // Официальный сайт РБК. Исследования рынков. URL: <http://marketing.rbc.ru>.
8. Уголовный кодекс РФ.
9. Хвориков Владимир, Откровения коллектора: Как вышибают долги // Московский бухгалтер. 2011. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n51049>.

УДК 657

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ  
НАЛОГОВОГО ИНТЕГРИРОВАННОГО УЧЁТА И КОНТРОЛЯ  
В УПРАВЛЕНИИ НАЛОГОВЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ  
ОРГАНИЗАЦИИ**

**В.С. Кривошея**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Великая рецессия, начавшаяся в 2008 г., поставила перед правительствами всех государств вопросы усиления регулирования, прозрачности и совершенствования бухгалтерского учета в направлении повышения управленческих и контрольных функций.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Джозеф Стиглиц провел полномасштабный и объективный анализ посткризисной ситуации, смену экономических ролей, оценку усилий правительств по восстановлению экономики, привел конкретные рекомендации для предотвращения будущих экономических катастроф, обратил особое внимание на совершенствование учета. Им подчеркнута, что ослабление стандартов бухгалтерского учета, произошедшее в апреле 2009 г., было шагом в неправильном направлении: нужно было, наоборот, подтвердить приверженность учету, предусматривающему переоценку активов в соответствии с их текущими рыночными ценами, но подходить к применению этих правил с большей осторожностью.

Он пришел к выводу, что все антикризисные процессы связаны с сохранением собственности (модернизация, производные фи-

нансовые инструменты, секьюритизация, внебалансовые операции, система гарантий, страховые, пенсионные, ипотечные и другие программы, риски, рекапитализация, реструктуризация и др.), что привело к широкому использованию инжиниринговых механизмов: юридических, финансовых, аудиторских, бухгалтерских, аналитических, контрольных и др.

В результате в начале XXI в. в ряде стран стала формироваться инжиниринговая бухгалтерия, которая делала упор на бухгалтерское управление экономическими процессами.

Данные традиционного бухгалтерского баланса, составленного в исторической стоимости, не отвечают нуждам заинтересованных пользователей, и, в первую очередь, инвесторов, собственников и лиц, непосредственно принимающих управленческие решения. Поэтому бухгалтерский баланс не пригоден для управления и подлежит трансформированию в направлении определения реальной стоимости собственности предприятия на базе показателя чистых пассивов, для чего необходимо использование инструментов финансовой инженерии в бухгалтерском учете. [1]

Для инжиниринговой бухгалтерии характерными экономическими признаками выступают:

- ориентация на бухгалтерское управление и контроль за экономическими процессами;

- интеграция финансового, управленческого и стратегического учета на базе единого информационного поля финансового учета, сформированного на структурированном плане счетов;

- использование укрупненных экономических агрегатов, в первую очередь в управленческом и стратегическом учете;

- переход от системы коэффициентов к зонам финансового риска при управлении институциональными единицами на всех уровнях;

- широкое использование специализированных компьютерных программ, интегрированных в финансовый учет, для отражения основных транзакций: финансовое состояние, резервная система, риски, гарантии, субсидии, инновационные процессы, венчурное финансирование, модернизационные процессы и др.;

- транзакциями выступают экономические показатели и процессы в рыночной или справедливой оценке, отражаемые в финансовом учете в балансовой стоимости, частично или совсем не определенные: активы и обязательства, интеллектуальный капитал, га-

рантии выданные и полученные, инновационные процессы, субсидии и субвенции и др.

Развитие инжиниринговой бухгалтерии навеяно исследованиями Р. Стоуна, создавшего систему национальных счетов, основой которой являются агрегаты и агрегированные проводки Д. Сортера, О.И. Кольваха, выдвинувших идею мегасчетов в системе матричных исчислений, К. Друри, использовавшего понятие "инжиниринг" в управленческом учете, И.Н. Богатой и В.И. Ткача, разработавших такой экономический агрегат, как чистые пассивы, формирующие одну из основ инжинирингового учета и аудита, Г.Е. Крохичевой, создавшей основы виртуального учета, Е.В. Кузнецовой, разработавшей концепцию бухгалтерского управления экономическими процессами, Л.А. Зимаковой, систематизировавшей систему оптик финансового учета, и др. Инструменты бухгалтерского инжиниринга, агрегированные бухгалтерские проводки, управление изменениями на базе алгоритмов и инструментов бухгалтерского, аудиторского и контрольного инжиниринга рассмотрены в монографии И.М. Ткача, получившего в Роспатенте свидетельства о регистрации трех транзакционных компьютерных программ.

Развитие концепции интегрированной системы бухгалтерского и налогового учета и управления налоговыми обязательствами сводится к формированию интегрированного плана счетов бухгалтерского финансового и налогового учета. Интегрированный план счетов позволит заполнить налоговые декларации в соответствии с национальным экономическим законодательством по всем видам налога. [2]

«Интегрированный план счетов бухгалтерского финансового и налогового учета» построен на использовании структурированного плана счетов с применением 30-х счетов и системой субсчетов бухгалтерского финансового учета и налогового учета, включающих три модуля: модуль бухгалтерского финансового учета, модуль налогового учета и модуль контроля, по каждому из которых составлен свод классов счетов. Использование на практике такого стандарта позволит обеспечить экономическую взаимосвязь показателей на базе структурированного плана счетов и использовать эффективную систему учетно-контрольных точек и проведение контроля на основе показателей, полученных в результате составления нулевого фискального баланса.

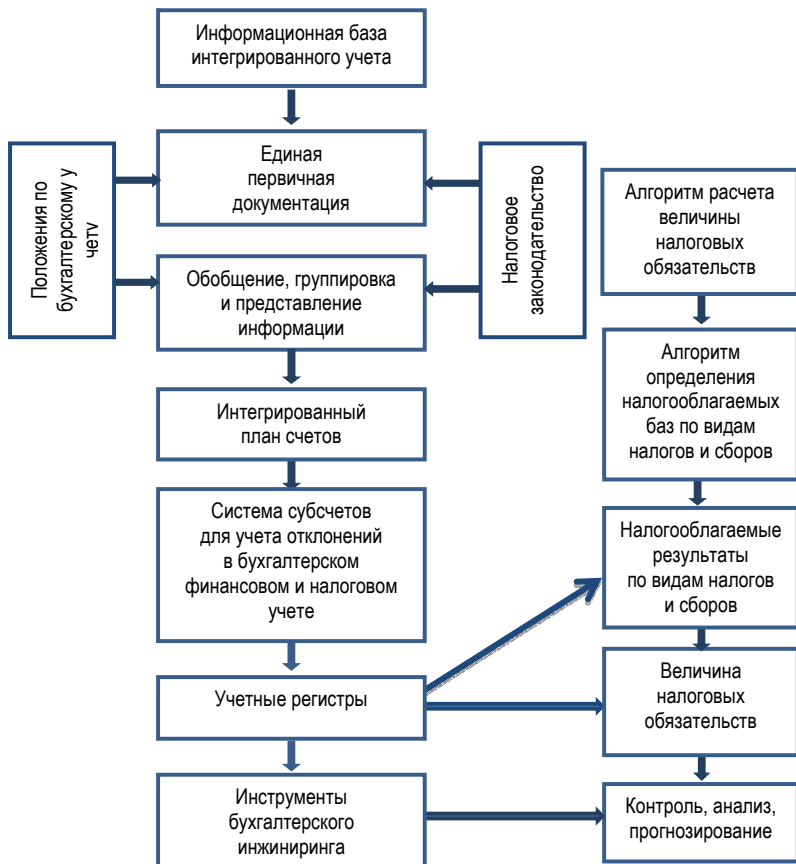
Эффективность управления налоговыми обязательствами организации в значительной мере определяется его информационно-аналитическим обеспечением. Современная модель системы информационно-аналитического обеспечения управления налоговыми обязательствами должна включать подсистемы учетного, аналитического, контрольного и аудиторского обеспечения и позволять использовать данные налоговой отчетности, бухгалтерской финансовой отчетности и инструменты бухгалтерского инжиниринга для формирования единого информационного поля.

Интегрированная учетная система позволит в рамках единой информационной базы удовлетворять потребности всех заинтересованных пользователей. Методические положения по созданию интегрированной системы финансового и налогового учета, которые позволяют формировать единую информационную базу управления налогообложением экономического субъекта в разрезе времени и пространства основаны на использовании системы регистров, независимо от форм используемого учета. Регистры налогового учета позволяют выявить налогооблагаемый результат по видам налогов. Контроль, анализ и прогнозирование величины налоговых обязательств, как инструмент налогового инжиниринга, завершает процесс формирования интегрированной системы ведения бухгалтерского финансового и налогового учетов для целей управления налоговыми обязательствами на предприятии.

Интегрированная система финансового и налогового учета предполагает использование соответствующей информационной базы, системы учета и субсчетов, элементов затрат, изменения остатков ресурсов, определения фактической себестоимости, доходов и налогооблагаемой базы в целом по предприятию и в разрезе времени и пространства. На рис. изображена модель интегрированной системы учета, которая позволяет оперативно единожды вводить исходную информацию, обрабатывать ее в различных системах и получать выходную информацию с заданными характеристиками.

В частности, данные налогового учета дадут возможность определять налогооблагаемую базу в соответствии с действующим законодательством с учетом специфических особенностей организации. Одновременно с этим, все данные будут находиться под контролем и сохранится возможность управления налогами.





Структурные элементы интегрированной системы финансового и налогового учета

С переходом на рыночные отношения в России, созданием независимого аудиторского контроля, государственного аудиторского, финансового и налогового контроля усилилось внимание ученых и практиков к вопросам теоретического обоснования используемых оптик, технологии и организации, методологии и эффективности контроля.

Методические компоненты формирования и функционирования учетно-аналитических контрольных систем определяются эко-

номической направленностью контроля: максимизацией прибыли в разрезе соответствующих оптик учета и контроля (традиционные контрольные системы); сохранением и динамикой собственности, определяемой в виде чистых активов в рыночной оценке и чистых пассивов в справедливой, рыночной, международной и других оценках, адекватных рассматриваемой ситуации. [3]

Все системы контроля строятся на использовании системы плана счетов, прогнозов, бюджетов, не только в рамках организации, но и в разрезе центров ответственности, что обеспечивает разграничение сфер ответственности; целевой характер бюджета; контроль и анализ отклонений; оперативный характер бюджетов. В связи с этим разработан «структурированный план счетов в системе контроля интегрированного учета», который представлен синтетическими и аналитическими позициями.

Макет структурированного модульного плана счетов сформирован 5 модулями:

– модуль 1 «Балансовые счета»:

Раздел 1. «Основные средства и внебюджетные активы»;

Раздел 2. «Производственные запасы»;

Раздел 3. «Денежные средства»;

Раздел 4. «Расчеты»;

Раздел 5. «Кредиты и финансирование»;

Раздел 6. «Капитал и резервы».

– модуль 2, счета «Затраты-Доходы-Результаты»:

Элементы затрат (счета 30-38)

Остатки ресурсов (счет 39)

Доходы счета 90,91

Результаты (счет 99)

– модуль 3, «Забалансовые счета».

Финансовый результат определяется двумя методами:

– разница между сальдо активных и пассивных счетов позволяет определить финансовый результат, используя принцип инвентаризации;

– счета доходов и расходов позволяют определить финансовый результат соизмерением доходов и расходов с корректировкой полученного результата на изменение производственных запасов за период [4].

Стандарт ориентирован на использование следующей структурированной архитектуры контролируемых позиций и показателей:

1) объекты контроля: предприятие в целом; виды деятельности; внутренние сегменты; внешние сегменты; экономические ситуации и события; направления стратегической активности

2) инжиниринговые и традиционные показатели: чистые активы в рыночной оценке; чистые пассивы в справедливой оценке; финансовый результат (прибыли и убытки); себестоимость.

Определяющим архитектурным принципом учета и контроля выступает интеграционный принцип, обеспечивающий интеграцию всех систем аудита в систему финансового учета на базе структурированного плана счетов [5].

Проведение анализа предприятия на основе методов бухгалтерского инжиниринга дает возможность создать эффективную систему аудиторского, налогового и государственного контроля финансовых результатов и функционирования инвестиционных потоков, позволит предотвращать банкротства и способствовать росту инвестиционной привлекательности.

#### *Список использованных источников*

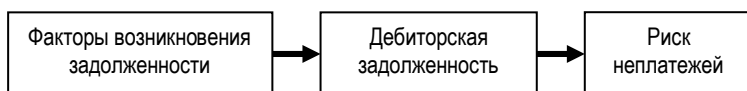
1. *Ткач И. М.* Бухгалтерский инжиниринг: инструментарий, агрегирование, управление. Ростов н/Д. : РГСУ, 2010. 201 с.
2. *Друри К.* Управленческий и производственный учет : учебник / пер. с англ. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 1071 с.
3. *Зимакова Л. А.* Формирование учетных систем на основе интернациональных моделей финансового учета и контроля: концепция, теория и практика. Белгород : КОНСТАНТА, 2009. 400 с.
4. *Крохичева Г. Е.* Виртуальный учет: концепция, моделирование и организация. Ростов н/Д. : РГСУ, 2004. 344 с.
5. *Кузнецова Е. В.* Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами : монография. Ростов н/Д. : Изд-во ЮФУ, 2010. 352 с.

## **ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА РИСК НЕПЛАТЕЖЕЙ**

**О.В. Крюкова**

*Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского*

В современной экономической действительности известно большое количество факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия и его финансовые риски. К таким факторам можно отнести своевременность выполнения контрагентами обязательств по отношению предприятию, достаточный уровень инвестиций, благоприятные кредитные условия, разницу между уровнем издержек и величиной прибыли, прибыльность выбранного вида деятельности, а также наличие и уровень дебиторской задолженности, которая напрямую порождает возникновение такого риска, как риск неплатежей. В свою очередь дебиторская задолженность также подвержена влиянию множества экономических факторов, вытекающих из особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что схематично показано на рисунке 1.



**Рис. 1.** Прямая взаимосвязь задолженности и риска

Как видно из представленного рисунка, дебиторская задолженность оказывает непосредственное влияние на возникновение и реализацию риска неплатежей, и чем выше величина этой статьи в активе баланса предприятия и больше срок возникновения такой задолженности, тем сильнее влияние риска неплатежей на предприятие, а, следовательно, и появление дополнительных расходов на предотвращение и покрытие убытков, вызываемых реализацией данного риска.

Состояние расчетной дисциплины предприятия характеризуется наличием дебиторской задолженности, которая оказывает су-

щественное влияние на финансовую устойчивость. Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к значительному росту неоправданной дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности финансового состояния предприятия [2].

Как следствие, такие ситуации приводят к повышению риска неплатежей. Зачастую предприятие не может полностью избавиться от возникновения и влияния на его деятельность риска неплатежей, но оно должно пытаться максимально снизить такое влияние и регулярно проводить комплекс мероприятий по предотвращению последствий от его реализации. Для того чтобы уметь правильно оценивать риск неплатежей, своевременно предпринимать необходимые меры для его сокращения, а также эффективно бороться с его последствиями необходимо прежде всего дать определение самому понятию «риск неплатежей» и выяснить, чем он опасен для большинства современных предприятий.

Если говорить кратко, то риском неплатежей можно считать вероятность возникновения ситуации, при которой заемщик (покупатель, арендатор и т. п.) не сможет выплачивать проценты или основную часть займа (сумму договора, сумму арендной платы и т. п.).

Как показывает практика, риск неплатежей является достаточно значимым в деятельности каждого предприятия, начиная от самых небольших и частных и заканчивая крупными корпорациями и компаниями, занимающимися каким-либо из экономических видов деятельности. Каждое предприятие в той или иной степени подвержено ситуациям, когда партнеры, покупатели и другие контрагенты могут оказаться не в состоянии расплатиться по своим обязательствам перед ним и наоборот. Поэтому риск неплатежей можно рассматривать с двух позиций:

– возникновение ситуации, когда действующая фирма (организация, предприятие) окажется в положении, при котором количества имеющихся денежных средств будет недостаточно для выполнения всех текущих обязательств перед своими экономическими партнерами;

– возникновение противоположной ситуации, когда экономические партнеры предприятия не смогут выполнить все свои обязательства и оплатить своевременно и в полном размере все выставленные им счета.

Таким образом, возникновение риска неплатежей можно рассматривать с двух сторон – с позиции кредиторской и с позиции

дебиторской задолженности. Но если же наличие кредиторской задолженности может оказаться не таким катастрофическим, так как предприятие может попросить отсрочки, рассрочки или частичной оплаты своих счетов, то с позиции дебиторской задолженности может возникнуть ситуация, повлиять на которую предприятие будет не в состоянии (например, банкротство одного или нескольких контрагентов). Поэтому с экономической точки зрения и с точки зрения тяжести последствий для финансово-хозяйственной деятельности предприятия более значимым является влияние дебиторской задолженности на возникновение риска неплатежей.

Дебиторская задолженность в свою очередь может различаться по размеру, по срокам, по возможности взыскания и ряду других критериев, и соответственно, влияние ее на риск неплатежей тоже будет различным. Для предприятия очень важно уметь правильно и своевременно выявлять причины возникновения задолженности, масштаб ее влияния на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, а также определять процедуры и мероприятия по ее снижению. Для правильного понимания данного вопроса целесообразно рассмотреть само понятие «дебиторской задолженности» и причины ее возникновения.

Итак, под дебиторской задолженностью понимают часть оборотных активов организации, направленная на расчеты с физическими и юридическими лицами. [1]

В современной экономике вопросы учета влияния дебиторской и кредиторской задолженности на деятельность предприятия и его риски особенно актуальны, так как многие организации становятся «безнадежными» кредиторами, а не истребованная дебиторская задолженность выступает основным фактором, ухудшающим структуру баланса и отрицательно влияющим на финансовое состояние предприятия.

Дебиторская задолженность существенно влияет на:

- использование денежных средств в обороте;
- финансовое положение предприятия [4].

При продаже организацией продукции, товаров, результатов выполненных работ и оказанных услуг другим юридическим и физическим лицам и при осуществлении расчетов с ними через определенный срок после даты совершения этих операций у организации возникает краткосрочные и долгосрочные активы, представляющие собой дебиторскую задолженность. И для начала необхо-

димом рассмотреть дебиторскую задолженность и ее основные характеристики с точки зрения действующего законодательства.

Итак, обязательства являются одной из основных разновидностей гражданских правоотношений. Согласно ст. 307 ГК РФ «в силу обязательств одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности». Основанием возникновения обязательства является договор, который, согласно ст. 420 ГК РФ, представляет собой соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских правоотношений. От своевременного и правильного составления договора зависят условия выполнения обязательств и ответственность каждой из сторон при нарушении этих условий, поэтому с особым вниманием должны быть прописаны условия и сроки исполнения обязательства, а также порядок расчетов между сторонами.

Грамотное составление договора является хорошим способом снижения дебиторской задолженности и риска неплатежей, так как устраняет неточности и разногласия в понимании условий и обязанностей каждой стороны. Но также немаловажное значение имеет указание в договоре ответственности за невыполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, так как на практике достаточно распространенными являются случаи, когда обязательство остается неисполненным. Сторона договора, право которой при этом нарушено, может обратиться в суд для защиты своих прав в течение срока исковой давности (согласно ст. 196 ГК РФ он составляет 3 года), но также при этом целесообразно создание дополнительного резерва на покрытие дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности.

Дебиторская задолженность отражает сумму долга предприятия со стороны различных юридических и физических лиц, имеющие прямые взаимоотношения с предприятием. Сумма дебиторской задолженности находится, как правило, под воздействием двух основных факторов:

- уровень деловой активности предприятия – чем больше объем продаж, тем обычно больше объем дебиторской задолженности;
- отношение предприятия к своим клиентам – чем больше предприятие предоставляет отсрочку платежа, желая сохранить

имеющихся клиентов и привлечь новых, тем больше объем дебиторской задолженности [3].

С точки зрения реальной стоимости влияния на финансовую деятельность предприятия, финансовый риск и в частности риск неплатежей, необходимо обратить особое внимание на следующие моменты:

- какой процент невозврата дебиторской задолженности приходится на одного или нескольких основных должников;
- повлияет ли неплатеж одного из главных должников на финансовое положение предприятия;
- какое распределение дебиторской задолженности по срокам образования;
- были ли приняты в расчет скидки и другие условия в пользу потребителя (например, его право на возврат продукции).

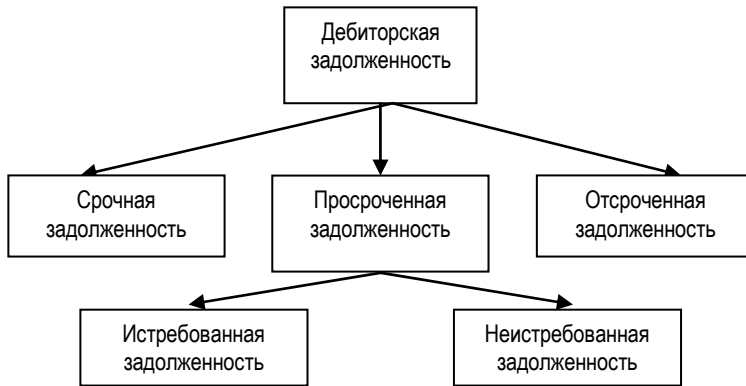
Возвратность дебиторской задолженности определяется на основе прошлого опыта и текущих условий. Финансовый риск и риск неплатежей состоят в том, что прошлый опыт может быть неадекватной мерой будущего убытка или что текущие условия могут быть неполностью учтены. В результате убытки могут быть существенными, а риски более высокими [3].

Как объект учета и управления дебиторская задолженность по сроку платежа классифицируется на несколько видов (рис. 2). Эта классификация чрезвычайно важна для большинства предприятий, так влияние дебиторской задолженности на риск неплатежей будет напрямую зависеть от срока возникновения этой задолженности (чем выше срок возникновения задолженности, тем выше риск неплатежей), а значит и управление такой задолженностью на разных сроках тоже будет различным.

Итак, как видно из рис. 2 выделяют три основных вида дебиторской задолженности:

- срочную, срок исполнения обязательств по которой еще не наступил;
- просроченную, срок исполнения обязательств по которой уже истек;
- отсроченную, у которой продлен срок исполнения обязательств. Время, на которое может быть отсрочен платеж, определяется самими участниками договора и должно быть одним из условий договора.





**Рис. 2.** Классификация видов дебиторской задолженности

В свою очередь, просроченная дебиторская задолженность подразделяется на истребованную и неистребованную задолженность.

Под истребованной задолженностью понимается погашенная покупателями и заказчиками дебиторская задолженность, по которой организация-кредитор приняла предусмотренные законодательством меры по ее возврату, как в досудебном порядке, так и посредством подачи иска в арбитражный суд. Под неистребованной задолженностью в свою очередь понимается такая задолженность, для возврата которой организация кредитор в силу ряда причин не предприняла всех необходимых усилий. Это не только случаи, когда работа по взысканию задолженности вообще не велась, к данному случаю относятся также ситуации, когда организация предпринимала усилия по взысканию долга, но их не хватило, так как дебиторская задолженность значительно различается по способам взыскания. Возможность взыскания дебиторской задолженности также оказывает сильное влияние на риск неплатежей, так как чем меньше становится возможность взыскания, тем, соответственно, выше становится риск неплатежей. А значит и меры к взысканию задолженности и предотвращению ее дальнейшего появления должны быть более строгими (например, указание дополнительных штрафных санкций в договоре).

По возможности взыскания дебиторскую задолженность можно разделить на следующие группы:

1. Надежная задолженность, то есть обеспеченная залогом, поручительством или банковской картой.

2. Сомнительная задолженность, то есть не погашенная в срок и не обеспеченная задолженностью, по которой, тем не менее, сохраняется вероятность возможного погашения.

3. Безнадежная задолженность, то есть задолженность с истекшим сроком исковой давности, невозможная к получению вследствие форс-мажорных обстоятельств, в которых оказался должник, а также ликвидация организации дебитора или ее банкротства [4].

Для наиболее эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо разделять весь объем задолженности предприятия на соответствующие группы по срокам, возможности взыскания и другим известным предприятию критериям для принятия соответствующих и своевременных мер по каждой группе дебиторской задолженности с целью оперативного предотвращения возникновения риска неплатежей и минимизации последствий от его реализации.

Таким образом, своевременное выявление дебиторской задолженности, как основной причины возникновения риска неплатежей, правильная классификация, детализация и качественная политика предприятия по вопросам ее управления позволят в значительной степени снизить риск неплатежей, а, следовательно, избежать крупных денежных потерь и серьезных экономических последствий для деятельности предприятия.

#### *Список использованных источников*

1. *Гетьман В.Г.* Финансовый учет : учебник / под ред. проф. В.Г. Гетьмана. М. : Финансы и статистика, 2003. 640.: ил.
2. *Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э.* Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник. 2-е изд., испр. и доп. Ростов н/Д. : Феникс, 2005. 560 с. (Высшее образование).
3. *Радченко Ю. В.* Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для вузов. 2-е изд. доп. – Ростов н/Д. : Феникс, 2007. 192 с. (Высшее образование).
4. *Шевелев А. Е., Шевелева Е. В.* Бухгалтерский финансовый учет / Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов н/Д. : Феникс, 2004. 480 с.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ  
В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ  
НА МОМЕНТ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

**Е.А. Кукушкина**

*ЗАО «МЦСМ "Евромед"», г. Омск*

На современном этапе развития мировой цивилизации необходимым условием роста национального благосостояния страны и ее авторитета на международном уровне является включение ее в мировую экономику. Современные интернациональные отношения способствуют объединению и симбиозу, как необходимые элементы и условия глобализации экономики. Развитие международной торговли в качестве основополагающей формы экономических отношений создало условия для развития различных отраслей, в том числе и медицинской индустрии, в части фармацевтики, создания и эффективной эксплуатации оборудования, качества оказываемых услуг. Для России в близ лежащие сроки актуальным является вступление в ВТО, что, казалось бы, должно благотворно повлиять на дальнейшее развитие здравоохранения, как с экономической, так и с медицинской точки зрения. Но, тем не менее, существует ряд неразрешенных трудностей еще неокрепшей системы здравоохранения, с которыми оно сталкивается на пороге столь важного и переломного момента для всей экономики РФ.

Среди основных критериев залога успешной деятельности любого предприятия является востребованность рынком производимых товаров и спектром оказываемых услуг, наличие достаточной и качественной ресурсной базы, выгодное месторасположение, грамотный подбор высококвалифицированного и работоспособного персонала, принимающего непосредственное участие как в производстве, так и в его обслуживании, приобретение и эффективная эксплуатации основных фондов, в том числе и высокотехнологичного оборудования. Мастерский подход к реализации вышепере-

численных критериев функционирования предприятия обеспечивает финансовую стабильность, прибыльность, способность и иммунитет к выживанию в жесткой конкурентной среде не только отечественного рынка, но и в случае усиления импорта товаров, при вступлении России в ВТО, согласно представленным требованиям.

Весомый вклад в результативность деятельности медицинского учреждения вносит приобретение и эффективное использование активной части производственных фондов, которые включают в себя: медицинскую технику, приборы, аппаратуру, инструментарий специального назначения, от которых в значительной степени зависит качество медицинской помощи. В связи с поставленной государством задачей улучшения условий среды деятельности лечебно-профилактических учреждений на момент вступления в ВТО с целью усиления конкурентоспособности, вопрос оснащенности высокотехнологичным оборудованием стал еще более актуальным. Основными препятствиями этому является:

Во-первых, высокая стоимость приобретаемого медицинского оборудования, обуславливаемого высокой долей импорта на отечественном рынке. Так в сегментах высокотехнологичного оборудования процент, отведенный импорту, составляет 90–100 %. Эти показатели превосходят показатели других стран. Нормальным по среднемировому уровню можно считать долю импорта в 30–50 %. Неспособность Российского рынка медицинского оборудования к производству собственными силами объясняется рядом возникающих проблем, среди которых устаревшая производственная и технологическая база отечественных производителей. Большинство производств не соответствует стандартам GMP. Недостаточное инженерное обеспечение ЛПУ – системы кондиционирования, электрообеспечения, водоснабжения не соответствуют современным требованиям по надежности, стабильности работы. Как следствие, современное высокотехнологическое оборудование, эксплуатируется с нарушениями, что приводит частому выходу из строя и снижению срока службы. Также устаревшие представления о потребительских свойствах, дизайне. Часто хорошая инженерная идея сопровождается производством изделий с устаревшим неудобным интерфейсом, неприятным внешним видом, что сдерживает использование даже в госучреждениях, не говоря о коммерческих зарубежных организациях.

Преимущества локализации производства медицинского оборудования в России очевидны:

- 1) это строительство новых современных производств;
- 2) создание новых рабочих мест;
- 3) появление в России новых технологий;
- 4) работая на локальном рынке, производитель лучше понимает нужды потребителей и в итоге создает продукт, который соответствует спросу и специфике рынка в конкретной стране. Локальный производитель больше заинтересован в этом, чем производитель из-за рубежа. Помимо этого, произведенное в России оборудование будет более удобно для пользователей, так как оно будет иметь русскоязычный интерфейс, что до сих пор было редкостью;
- 5) локальное сервисное обслуживание. Когда есть производство в России, производитель еще больше заинтересован в том, чтобы обеспечить качественное сервисное обслуживание;
- 6) формированию более прозрачного рынка. Построить какие-то нелегальные схемы вокруг оборудования, которое производится в России, будет затруднительно: автоматически это создает понятную модель ценообразования, логически обоснованную структуру сделки от производителя до потребителя.

Несомненно, состояние российской медицины может измениться после вступления в ВТО, так как рынок медицинских услуг в России представляет интерес для ряда стран – участниц ВТО, особенно США, Китая и Индии и поэтому российской медицине придется столкнуться с новыми реалиями и оптимизацией рынка и медикаментов, и медицинского расходного материала, и медицинского оборудования. Хотя, надо признать, что в настоящее время если и ставится вопрос о влиянии вступления в ВТО на здравоохранение, то акцент уже делают именно на вышеперечисленные элементы. Так одним из условий всемирной торговой организации является понижение ставки пошлин на импортируемую продукции иностранных лекарств с 15–5 % до 6,5–5 % в течение переходного периода и, одновременно, опережающими темпами будут снижаться пошлины на медицинское оборудование в пределах до 2–3 % [4]. Таким образом, это приведет к перенасыщению отечественного рынка импортной продукцией, следовательно, необходимо создать условия для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров и услуг.

Во-вторых, недостаточная квалификация и недостаток персонала. Подготовка кадров осуществляется по стандартам многолетней давности. Система образования в настоящий момент не предлагает рынку достаточное количество специалистов, знакомых с современным оборудованием и методами его применения. Также одной из проблем является недостаточная квалификация штатных специалистов в ЛПУ и недостаток специализированных компаний по сервисному обслуживанию медицинской техники. Одной из причин является крайне неохотная передача знаний иностранными компаниями, стремящимися сохранить монополию, что приводит к отставанию темпов развития сервисной сети от темпов распространения оборудования. В частности, это приводит к тому, что полезное время использования оборудования сокращается до 30–50 % от возможного. Из 700 000 врачей лишь 5000 способны оказывать высокотехнологичную медицинскую помощь.

За последние годы медучреждения страны получили много современного оборудования, но лишь 20 % работают в полную силу. Причина в том, что не хватает подготовленных кадров, из-за чего многие центры не успевают использовать даже выделенные государством средства на высокотехнологичную медицинскую помощь. Нужно было быстро подготовить как можно больше специалистов, владеющих новыми методиками и оборудованием. Так родился проект – образовательный центр высоких медицинских технологий в Казани, учрежденный в 2008 году совместно с минздравом Республики Татарстан. Это был первый образовательный центр ГЧП в мире [2].

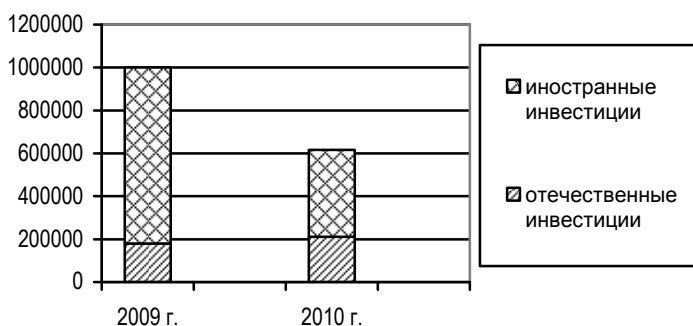
В-третьих, недостаточный уровень развитие инновационной деятельности и нехватка финансовых средств, для реализации новейших высокотехнологичных проектов. Задачи посткризисного восстановления и ускорения перехода на инновационный путь развития при вступлении в ВТО решается в условиях увеличения масштабов внешних и внутренних вызовов, с которыми сталкивается Россия, и которые требуют еще большей интенсификации усилий по решению накопленных в российской экономике и инновационной системе проблем. Необходимо устранить стоящие перед Россией угрозы в сфере инновационного развития, определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики [1]. По словам В.Путина, «бюджетные деньги прежде всего должны пойти на запуск перспективных исследовательских проек-

тов и технологическое перевооружение более чем 160 предприятий». В рамках федеральной целевой программы планируется создать 17 научно-исследовательских центров по разработке медицинской техники. Часть из них будет создана в ведущих вузах страны. В планах к 2020 году на территории России увеличить долю медицинского оборудования отечественного производства до 50 %. Одновременно Россия должна серьезно укрепить свои позиции на международном рынке: экспорт медицинского оборудования должен, непременно, увеличиться [4].

В-четвертых, недостаточность инвестиций в разработки и производство. Медицинское оборудование, особенно оборудование лучевой и УЗИ, функциональной диагностики, относится, как правило, к высокотехнологической области техники. В современных условиях российские компании не могут себе позволить инвестировать в разработки на мировом уровне, российская медицинская промышленность еще не настолько окрепла, но, тем не менее, последнее время наблюдается положительная тенденция к росту как в совокупности инвестирования в основной капитал на развитие здравоохранение, так и по субъектам РФ. Необходимо отметить, что большой скачок инвестированных средств наблюдается в Омской области, в период с 2000–2010 гг. данный показатель возрос более чем в 44 раза. Тому есть основания. В конце 2008 года Омский городской Совет утвердил адресную инвестиционную программу Омска. В 2009 году согласно этой программе было профинансировано 33 объекта, среди них 6 объектов здравоохранения [5].

**Инвестиции в основной капитал,  
направленные на развитие здравоохранения  
(в фактически действовавших ценах) [7]**

<i>Инвестиции в основной капитал</i>	<i>2000</i>	<i>2010</i>	<i>Рост показателей</i>
Инвестиции в основной капитал, всего на территории РФ, млн. руб.	34 244	210 940	6,16
Инвестиции в основной капитал, г. Москва, млн. руб.	3 725,2	14 311,6	3,84
Инвестиции в основной капитал, г. Омск, млн. руб.	24,2	1077,7	44,17



Иностранные и отечественные инвестиции в основной капитал, направленные на развитие здравоохранения, млн. руб. [7]

Разработка поэтапного и оснащенного производства медицинского оборудования, наличие высококвалифицированных кадров, эксплуатирующих оборудование разворачивает и стабилизирует долю российского медицинского оборудования, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, что является условием для создания более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО. Российские и зарубежные инвесторы более или менее оптимистично оценивают последствия вступления России во Всемирную торговую организацию. Следует отметить, что в 2011 году создан Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) в рамках инициативы Дмитрия Медведева по совместному инвестированию частных иностранных институциональных инвесторов и фонда в «знаковые» проекты. Среди крупных инвесторов необходимо выделить Американский фонд Aрах Partners и сам РФПИ, которые вложат около 200 миллионов долларов в проект сети клиник на территории РФ [3].

Посткризисное восстановление российской экономики обозначило основные направления инновационного прорыва, в том числе и медицинские технологии. Такой прорыв требует существенных инвестиционных ресурсов, в первую очередь средств отечественных инвесторов, а также мер государственной поддержки. Однако в современных условиях ни одна страна не может эффективно решать задачи модернизации своей экономики лишь собст-



венным силами. При присоединении к ВТО Россия примет на себя определенные обязательства. В качестве резюме можно выделить два главных направления этих обязательств. Во-первых, это обязательства, связанные с необходимостью приведения национального законодательства и практики его применения в соответствие с нормами и правилами ВТО, в том числе в медицинской индустрии. Во-вторых, это согласование в ходе переговоров индивидуальных обязательств – условий либерализации доступа на рынок товаров и услуг. В России модернизация здравоохранения названа одной из приоритетных задач государства. Но значительная часть лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) у нас построена 30-40 лет назад. По данным Минздравсоцразвития России, 32% больниц и 30% поликлиник требуют капитального ремонта, в них отсутствуют горячее водоснабжение, водопровод, автономное энергообеспечение, а 57% оборудования физически и морально устарело [6]. Завершая рассмотрение проблем адаптации российских предприятий к условиям ВТО необходимо отметить, что решение предопределено и должно носить необратимый характер: для России вступление в ВТО — это не вопрос престижа или мании величия, а насущная экономическая необходимость, хотя существует ряд опасений и контраргументов этому, т.к система здравоохранения недостаточно стабильна и развита, для того чтобы делать столь серьезный шаг вперед. Здесь необходимо действовать осмотрительно и осторожно, принимая во внимание: скорость, этапность, общие условия и продолжительность процедуры вступления, дифференциация условий переходного периода в медицинской отрасли, диагональные обмены со странами-участницами переговоров по различным группам медицинских основных фондов, в том числе и по активным их составляющим.

#### *Список использованных источников*

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р (2) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»: Версия Проф.
2. *Геращенко Е.* Простые граждане в выигрыше, в остальном могут быть нюансы // Российская Бизнес-газета: Государственно-частное партнерство. 2012. № 831.
3. *Бутрин Д.* Сергей Собянин дождался доктора // Коммерсантъ. 2012. №39/П (4824).

4. ВТО для России – анализ. URL: <http://voprosik.net/vto-dlya-rossii-analiz>.
5. Инвестиционная программа Омска подросла. URL: [http://infomsk.ru/buisness/news/investitsionnaya\\_programma\\_omska\\_podroslo](http://infomsk.ru/buisness/news/investitsionnaya_programma_omska_podroslo).
6. Оценки социальных и экономических последствий вступления России в ВТО. URL: <http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/StudyD.doc>.
7. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>.

УДК 658.012.1

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА**

***Е.Б. Свердлина, С.К. Ларионова***

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Вступление России в ВТО объективно привлечет на российский рынок международные корпорации, успешно работающие в условиях рыночных отношений. Даже крупные отечественные компании, которые ранее в силу своего монопольного положения не уделяли должного внимания изучению концепции маркетинга, могут столкнуться с серьезными конкурентами, способными легко приспосабливаться к особенностям рынка, быстро реагировать на его изменения и более полно удовлетворять потребности клиентов. В создавшихся условиях маркетинг должен стать важнейшим направлением деятельности российских предприятий и, соответственно, маркетинговый анализ – важнейшим инструментом формирования рыночной стратегии организации и оценки ее эффективности.

Особенно сложно и медленно внедряется маркетинговый подход в традиционно монопольных отраслях, к которым, безусловно, можно отнести производство и реализацию нефтепродуктов. Формирование розничного рынка нефтепродуктов, усиление конкуренции на этом рынке в условиях вступления России в ВТО актуализируют проблему организации маркетингового анализа в системе менеджмента участников данного рыночного сегмента.

Современная теория отечественного экономического анализа рассматривает маркетинговый анализ как одно быстро развиваю-

щихся направлений управленческого анализа. Можно отметить вклад в развитие методики маркетингового анализа наиболее авторитетных представителей российской школы: Г.В. Савицкой, М.А. Вахрушиной, В.Г. Когденко, А.И. Алексеевой и других. В то же время лишь немногие учебные пособия по комплексному экономическому анализу выделяют данный вид анализа, изучают его и приводят методику его проведения. Одновременно в прикладном аспекте возникает проблема адаптации общих методических подходов к специфике отдельной организации, а также к особенностям конкурентного сегмента, на котором данная организация осуществляет свою деятельность.

Обобщая представленные в литературе методические подходы к проведению маркетингового анализа, следует отметить отсутствие методик комплексного характера, которые одновременно охватывали бы описание аналитических процедур в ходе маркетинговых исследования (предварительный маркетинговый анализ), а также последующий анализ проводимой маркетинговой политики, включая оценку её эффективности и обоснование рекомендаций по её совершенствованию. С учетом вышеизложенного, нами разработана методика комплексного маркетингового анализа, блок-схема которой отражена на рис. 1.

Анализ по данной методике охватывает весь цикл маркетингового управления. Так, на первом этапе дается общая оценка состояния рынка, описание товаров и их свойств, характеристика конкурентов и основных потребителей, определяется уровень спроса. На основании полученных результатов ситуационного анализа дается оценка обоснованности плана маркетинга исследуемой организации. Далее, на втором этапе проводится оценка финансовых и экономических показателей деятельности организации. Использование таких показателей, как темп прироста выручки от реализации, соотношение между произведенной, товарной, реализованной и оплаченной продукцией; изменение рентабельности продаж; динамика запасов готовой продукции; динамика и уровень «маркетинговых» расходов; оборачиваемость и качество дебиторской задолженности; баланс между полученными и выданными авансами; наличие неденежных форм расчетов; значение нормы прибыли на вложенный капитал, – позволят всесторонне оценить рыночную деятельность организации. Третий этап предполагает проведение анализа текущей маркетинговой политики организации, в ходе которого должны быть выявлены

ее преимущества и недостатки. Логическим завершением анализа является обобщение его результатов, выявление и подсчет резервов повышения эффективности маркетинговой политики, а также обоснование мероприятий по их реализации.

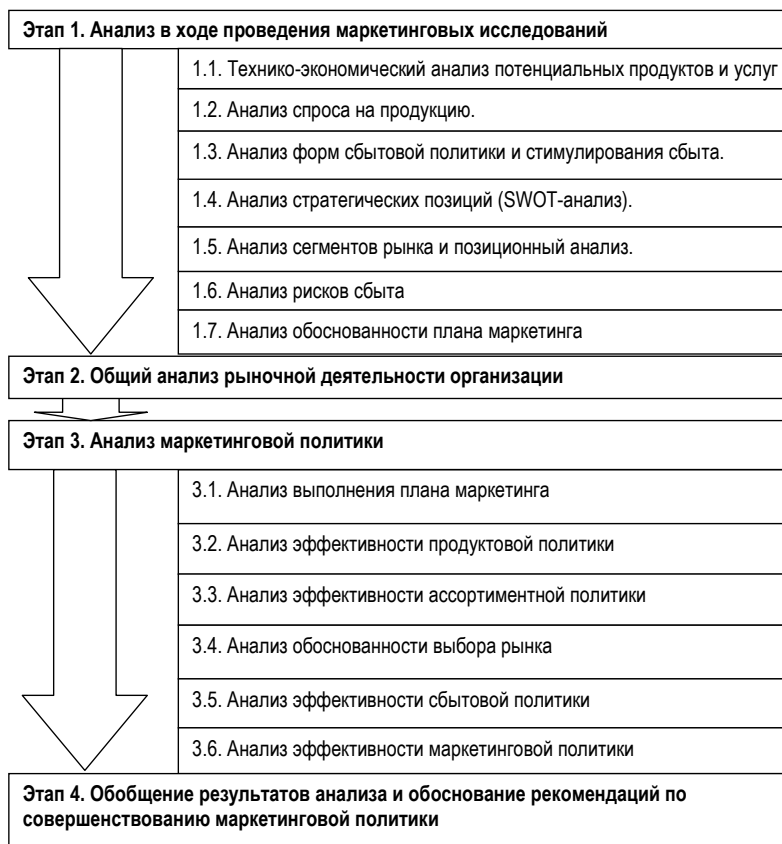


Рис. 1. Блок-схема методики комплексного маркетингового анализа организации

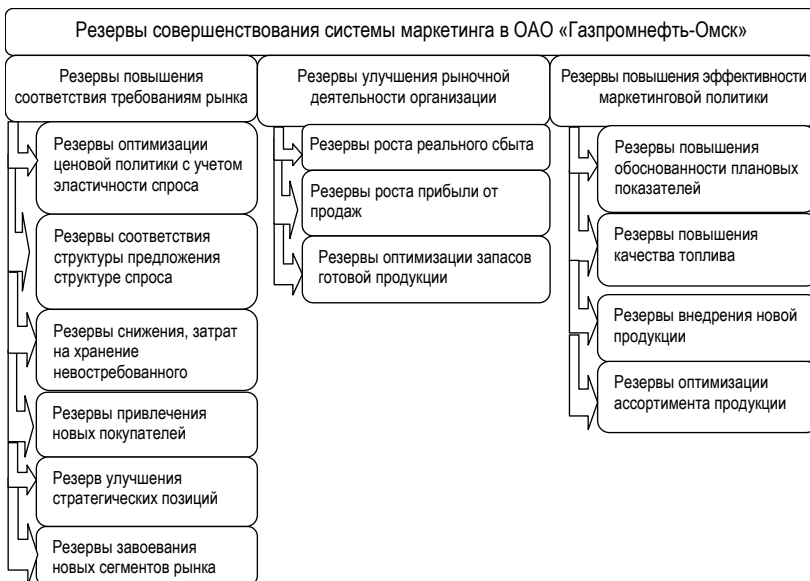
Представленная методика была апробирована в ОАО «Газпромнефть-Омск», одном из самых крупных предприятий по сбыту нефтепродуктов не только в Омской области, но и во всей Западной Сибири. На настоящий момент омское сбытовое подразделение компании «Газпромнефть» располагает мощной розничной сетью: в

регионе действует 91 фирменная АЗС, на которых продаются высокооктановые бензины, дизельное топливо производства омского ОНПЗ, а также представлен широкий выбор масел и сопутствующих товаров. Миссия компании «Газпромнефть-Омск» заключается в предоставлении населению услуг и продуктов высокого качества, а стратегия развития организации состоит в сохранении лидирующего положения на рынке нефтепродуктов в Омской области. Справедливости ради следует отметить, что в структуре управления данной организацией создан маркетинговый отдел, непосредственно проведением маркетингового анализа занимается специалист по изучению рынка. Однако арсенал применяемых им аналитических процедур ограничен, отсутствует регламентное обеспечение данного функционала. Не предусмотрены такие виды анализа, как технический анализ продуктов и услуг, анализ стратегических позиций и общий анализ рыночной деятельности организации. Противоречивым является также факт, что проводя SWOT-анализ конкурентов и выявляя их слабые стороны, специалисты маркетингового отдела не уделяют внимания выявлению проблем и угроз, грозящих собственной организации; не проводят SWOT-анализ компании «Газпромнефть-Омск», что может привести к упущению и недооценке слабых мест и угроз, и в дальнейшем неблагоприятно сказаться на финансовых результатах.

Проведение маркетингового анализа деятельности ОАО «Газпромнефть-Омск» по предложенной выше методике позволило комплексно исследовать все аспекты рыночной деятельности, выявить и обобщить резервы повышения эффективности системы маркетинга данной компании (рис. 2).

Для реализации выявленных резервов обоснован комплекс следующих мероприятий:

- пересмотр структуры предложения с учетом спроса (расширить предложение АИ-92 и супер-98 в силу высокого спроса на них);
- повышение цен на бензин АИ-92 и дизельное топливо, в силу неэластичности спроса по цене; незначительное снижение цен на Супер-98 и АИ-80, поскольку спрос по цене эластичен;
- реализация взаимовыгодных кобрендинговых проектов;
- совершенствование программы лояльности (обеспечение новых возможностей для клиентов);
- скидки по безналичному расчету;
- улучшение качества топлива;



**Рис. 2.** Резервы совершенствования системы маркетинга в ОАО «Газпромнефть-Омск»

– реализация мероприятий по охвату таких сегментов рынка, как «качество и карты», «только качество», «бренд» (сегменты выделены по критериям выбора АЗС). Для этого необходимо реализовать программы лояльности для сотрудников автомастерских, автосалонов, которые могли бы рекомендовать качество топлива конечным потребителям, программы лояльности сети, постоянное анонсирование в СМИ (интернет, радио) мероприятий об улучшении качества топлива. Разместить на АЗС материалы о тестировании качества топлива. Возможно проведение «тест-драйвов бензина», активных имиджевых акций;

– формирование страхового запаса топлива для обеспечения бесперебойных поставок на АЗС;

– устранение ошибок в планировании продаж за счет более детального изучения рынка, внедрения технической поддержки анализа в виде программного продукта Marketing Analytic ;

– вывод на рынок брендового топлива класса Евро-4, Евро-5;

– стимулирование продаж АИ-96 и Супер-98, поскольку данные виды топлива имеют наибольшую рентабельность продаж.

Таким образом, разработанная методика маркетингового анализа применима на практике. Она позволяет комплексно исследовать все аспекты рыночной деятельности организации с учетом специфики деятельности и особенностей сегмента рынка, выявлять резервы повышения эффективности системы маркетинга и разрабатывать на их основе мероприятия, посредством реализации которых предприятие сможет улучшить свое рыночное положение, обеспечить рост продаж и завоевание большей доли рынка.

УДК 657

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

**Е.А. Фролова**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Необходимость применения финансового планирования на предприятии обусловлена тем, что оно позволяет выбрать наиболее эффективные пути его развития, воплощает намеченные стратегические цели в конкретные финансовые показатели, дает возможность оценить эффективность деятельности предприятия, помогает рассчитывать и следить за использованием финансовых ресурсов, а также может быть инструментом их привлечения.

Теорией и практикой финансового менеджмента уже доказано, что необходимость финансового планирования на предприятии не вызывает сомнения и несет в себе ощутимые преимущества, но в экономике современной Российской Федерации существуют факторы, которые ограничивают его повсеместное внедрение. Среди факторов можно отметить негативное влияние мирового финансового кризиса, который несет в себе многочисленные угрозы и затрудняет, если не полностью исключает, возможность планирования на долгосрочную и среднесрочную перспективу. Недостаток финансовых возможностей для осуществления серьезных финансовых ме-

тодик и разработок среди организаций малого и среднего бизнеса также тормозит развитие финансового планирования; больше возможностей для осуществления эффективного финансового планирования имеют крупные компании, которые обладают достаточными финансовыми средствами для привлечения высококвалифицированных специалистов, обеспечивающих проведение широкомасштабной плановой работы в области финансов. В качестве дополнительного фактора, следует отметить продолжающиеся изменения в различных сферах общественной жизни на российском рынке и отсутствие до конца сформированной нормативно правовой базы отечественного бизнеса [2].

Среди недостатков систем планирования действующих на российских предприятиях можно отметить следующие:

- процесс планирования традиционно начинается с плана производства, а не реализации продукции;
- преобладание затратного механизма ценообразования, т.е. основополагающим критерием является себестоимость, а не рыночная конъюнктура, учитывающая спрос и предложение;
- на многих производственных предприятиях отсутствует разделение затрат на переменные и постоянные, не используется понятие маржинальной прибыли, не всегда проводится анализ безубыточности продаж; в процессе финансового планирования не оценивается эффект операционного рычага, не ведется расчет запаса финансовой прочности и точки безубыточности;
- планирование усложнено тем, что планово-экономические службы продолжают подготавливать огромное число документов, большинство из которых не пригодны для использования финансовой службой в целях анализа;
- фактор времени не позволяет использовать плановые показатели для принятия оперативных управленческих решений, так как они в большей степени отражают ретроспективные данные;
- принятая система планирования не дает возможности проводить достоверный анализ финансовой устойчивости предприятия к изменяющимся условиям деятельности на рынке.

Как было отмечено, финансово-экономические условия в стране не дают предприятиям, оперирующим на отечественных рынках, реализовать финансовое планирование на среднесрочную и долгосрочную перспективы. Это влечет дополнительную ответственность наиболее оптимального, с точки зрения бюджетного пе-



риода, вида финансового планирования—текущего финансового планирования, охватывающего промежуток в один финансовый год.

Текущее финансовое планирование или бюджетирование рассматривается как составная часть финансового планирования и представляет собой конкретизацию показателей перспективных планов. Бюджетирование представляет собой планирование, учет и контроль движения денежных средств, и анализ финансовых результатов конкретных направлений деятельности предприятия. Цель бюджетирования состоит в определении суммы и структуры расходов предприятия и его подразделений на конкретные цели и финансовое обеспечение их покрытия [1].

Бюджетирование является одним из основных инструментов управления предприятием. Оно давно и активно используется в качестве технологии финансового планирования. Однако немногие предприятия рассматривают бюджетирование как реальный инструмент управления эффективностью бизнеса и достижения стратегических целей и задач.

В нашей стране под бюджетированием часто понимают управление денежными средствами, используемыми в операционной деятельности предприятия, в то время как в мировой практике бюджетирование – это элемент менеджмента, ориентированный на управление, представляющий собой методологию планирования, учета и контроля денежных средств и финансовых результатов. Бюджетирование также можно представить как процесс анализа ранее принятых решений, посредством которого предприятие оценивает целесообразность фактического использования активов.

Бюджетирование как управленческая технология включает три важнейшие составные части:

- технология бюджетирования, которая представляет собой виды и формы бюджетов, систему финансово-экономических показателей как основу построения бюджетов, порядок консолидации отдельных бюджетов в единый сводный бюджет;
- организация процесса бюджетирования, предусматривающая формирование финансовой структуры предприятия, посредством определения центров финансовой ответственности, бюджетного регламента, этапов бюджетного процесса, графика документооборота, системы внутренних нормативных документов;
- информационные технологии, позволяющие не только разрабатывать различные сценарии будущего финансового состояния

предприятия, но и осуществить оперативный сбор, обработку и консолидацию фактических данных, необходимых для бюджетного контроля.

Система бюджетирования представляет собой совокупность таких элементов, как структура бюджетов, процедура формирования, согласования и утверждения бюджетов, контроль их фактического исполнения, нормативная база (нормы, нормативы, лимиты), типовые процедуры и механизмы принятия управленческих решений.

Учитывая среду функционирования современного предприятия, бюджетирование способствует рациональному использованию денежных средств благодаря своевременному планированию совершаемых хозяйственных операций, финансовых и материальных потоков и систематическому контролю за ними. Оно обеспечивает целевую ориентацию и координацию деятельности всех служб предприятия, четко определяет круг ответственных лиц по каждой задаче и направлению деятельности, стимулирует руководителей структурных подразделений к достижению намеченных целей, позволяет выявить и минимизировать различные риски. Все это делает работу структурных подразделений прозрачной для руководства, акционеров предприятия и других заинтересованных лиц.

Особенно актуальной является необходимость бюджетирования в условиях современного финансово-экономического положения в стране, когда точность планирования финансовых ресурсов предприятия напрямую влияет на его финансовое положение, а следовательно, и инвестиционную привлекательность.

Существует три стандартных финансовых бюджета, которые содержат сводную информацию о финансово-экономическом состоянии компании: бюджет доходов и расходов (БДР), бюджет движения денежных средств (БДДС) и бюджет по балансовому листу (ББЛ). Когда в компании внедрена полная система финансовых бюджетов, то ни одна операция не проскользнет мимо менеджеров, т.к. она обязательно найдет отражение, как минимум, в одном из трех финансовых бюджетов, а если рассматривается достаточно длительный период, то во всех трех финансовых бюджетах [3].

Многие предприятия пытаются строить свой процесс бюджетирования сверху вниз, задавая на входе показатели баланса, бюджета доходов и расходов, движения денежных средств, а на выходе получая не только операционные бюджеты, но и производственные

планы. Это очень хорошее намерение, но в действительности, к сожалению, такую схему можно применить не более чем в 5 % случаев – в компаниях с очень простой схемой работы. Но даже там получившееся с трудом можно назвать полноценным бюджетированием. Поэтому на подавляющем большинстве предприятий применяется классическая схема бюджетирования – снизу вверх: параметры производственных планов (в натуральном выражении) оцениваются в деньгах, из этих показателей формируются операционные бюджеты подразделений, а из них впоследствии складывается блок финансовых бюджетов (бюджетный баланс, бюджет доходов и расходов и бюджет движения денежных средств). Основное предназначение бюджетирования как управленческой технологии – передать права и обязанности на более низкий уровень управления, не утратив при этом контроля за деятельностью компанией. Именно этот смысл обычно вкладывается в термин «бюджетное управление» – это управление, которое осуществляется с помощью бюджетов. Чтобы можно было построить подобную систему управления, применяемая методология (система) бюджетирования должна обладать несколькими дополнительными свойствами:

1. Предусматривать закрепление ответственности руководителя, распоряжающегося бюджетными средствами.

2. Позволять делегирование прав по использованию бюджета.

На эффективность бюджетирования напрямую влияет правильная организация процессов:

- регламентации самого бюджетирования;
- анализа бюджетов (плановых и фактических данных, допустимых и реальных отклонений);
- текущего контроля исполнения бюджетов;
- деятельности бюджетных комитетов (принятие плановых бюджетов и подведение итогов по факту их исполнения).

Задача планирования деятельности предприятия, формирования бюджета и контроля за его исполнением является одной из важнейших в области управления предприятием. Для решения данной задачи необходимо большое количество финансовой, бухгалтерской и производственной информации. Первым шагом в нелегком пути построения системы бюджетирования может стать теоретическая и практическая подготовка специалистов предприятия по вопросам постановки и автоматизации бюджетирования. Что же компания получает в итоге? Финансовые потоки компании стано-

ваться для руководителя прозрачными. Они имеют возможность определять приоритеты платежей; отслеживать и контролировать финансовые результаты деятельности компании в целом и по отдельным центрам финансовой ответственности; планировать движение денежных средств и движение товарно-материальных ценностей; планировать доходы и расходы компании; строить и оценивать внутренние показатели ликвидности и рентабельности компании и отдельных ее бизнесов. Компания получает возможность осмысленно двигаться к поставленным целям. В некоторых случаях даже идеально построенные бюджеты не смогут решить всех проблем. Однако будут способны помочь руководителям предприятий понять, в чем эти проблемы заключаются и как максимально быстро и эффективно возможно их преодолеть.

*Список использованных источников*

1. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент. М. : Ника-Центр, 2004. 653 с.
2. *Колчина Н. В., Поляк Г. Б.* Финансы организаций (предприятий). 3-е изд. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 368 с.
3. *Лихачева Н. О.* Финансовое планирование на предприятии. М. : Проспект, 2003. 456 с.

УДК 657

## **ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

**О.В. Фурманова**

*ООО НПО «Мостовик», г. Омск*

Особенности организации экономического учета на предприятиях строительной отрасли напрямую связаны с особенностями строительного производства. Одной из важнейших особенностей является то, что объекты строительства прикреплены к земле, на которой они возводятся, и составляют с ней единое целое. Поэтому для всех строительных организаций характерно выполнение работ сразу на нескольких строительных площадках, и транспортные свя-

зи между объектами и самой организацией должны быть четко отлажены.

Строительство здания (сооружения) имеет длительный производственный цикл и делится на разные циклы последовательного ведения конкретных работ (возведение фундамента, подземной части здания, отделочные работы и т. д.). Производственный процесс во многом зависит от климатических условий, метеорологических показателей и других природных факторов. Иногда, перед тем как начать возведение объекта, необходимо провести ряд подготовительных работ. Например, геологоразведочные, дренажные, подготовительные работы по благоустройству строительных площадок и устройству подъездных путей, временных бытовых помещений (раздевалок, столовых) и приобъектных складов для хранения материалов и техники.

Строительное производство часто требует предварительной переработки первичных материалов для последующего использования их в строительстве. Это касается приготовления бетонного раствора (жидкого бетона), асфальта, просеивания строительных материалов и т. д. Нередко строительная организация вынуждена создавать свое производство по добыче сырых материалов (песка, гравия, щебня). С подобными проблемами сталкиваются те, кто занимается сооружением дорог, дамб и т. д., а если необходимые материалы приходится перевозить на большие расстояния, это требует содержания крупных автохозяйств. Строительство часто ведется в местах, не имеющих централизованного энергоснабжения, что обуславливает необходимость сооружения собственных электроподстанций, водокачек и т. п. Поэтому кроме основного строительные организации, как правило, имеют многочисленные вспомогательные и подсобные производства, обслуживающие строительство [2, с. 17].

Строительное производство чаще всего носит индивидуальный характер, создает единичные, мало повторяющиеся объекты. Следовательно, создание строительной продукции требует:

- исследования и разработки технических решений по предполагаемому объекту;
- составления технического проекта и сметы на возведение объекта;
- расчета материально-технических ресурсов для ведения строительства;

– определения источников обеспечения строительства рабочей силой и подготовки квалифицированных кадров для выполнения строительно-монтажных работ.

Процесс управления строительством, как и любой хозяйственной деятельностью, включает в себя постановку цели, принятие определенных решений для ее реализации, практическое осуществление принятых решений, анализ и контроль за ходом их исполнения с последующим внесением в случае необходимости корректив в принятые ранее решения.

Постановка комплексного учета (бухгалтерского, налогового и управленческого) является одним из самых главных и сложных этапов организационной работы строительной организации. Поэтому постановке учета необходимо уделить особое внимание, предусмотреть все возможные нюансы, с которыми придется столкнуться. Строительство отличается от других видов деятельности и имеет ряд важных для организации учета особенностей.

Во-первых, сроки производства строительных работ значительны и переходят от одного отчетного периода к другому, что затрудняет выполнение расчетов при закрытии месяца, квартала, года. Во-вторых, участники строительного процесса имеют различный статус по отношению к стройке, поэтому у каждого участника учет организован по-своему. Заказчик может возвести здание собственными силами, а может привлечь к этому трудоемкому процессу профессионального застройщика, имеющего специальные знания в области технологии строительства. В этом случае заказчик оставляет за собой только общий контроль за исполнением проекта и финансирование.

Например, промышленное предприятие строит испытательный полигон для апробации изготавливаемой им продукции в другом регионе. При этом само предприятие исполняет функции заказчика, однако для организации строительства нанимает застройщика. Отношения между заказчиком и застройщиком должны быть оформлены договором подряда, возмездного оказания услуг или поручения. Там должны быть четко разграничены права, обязанности и ответственность сторон по отношению друг к другу, к объекту строительства и к третьим лицам, участвующим в строительстве. Застройщик в порядке организации процесса строительства обычно согласовывает рабочий проект строительства и уточнения по нему в ходе строительства с заказчиком и проектировщиком, организует

инфраструктуру строительства, а также организует или контролирует поставку материалов и оборудования, при наличии соответствующих обязательств. Он нанимает подрядчика и устанавливает технологическую последовательность строительно-монтажных работ, контролирует качество и сроки их выполнения, а по окончании работ принимает их.

В зависимости от сложности проекта, условий и технологии его осуществления в процессе строительства обычно выполняются различные виды строительно-монтажных работ – от рытья котлована под фундамент до отделки здания и благоустройства прилегающих территорий. Причем все указанные работы должны выполняться в строгой технологической последовательности. Это необходимо как для обеспечения надлежащего качества объекта, так и вследствие экономической целесообразности. Строительные организации обычно имеют достаточно узкую специализацию, поскольку в связи с необходимостью постоянно перемещаться на новые объекты должны обладать определенной мобильностью, обеспечивая при этом высокие производительность труда и качество работ. Поэтому в зависимости от величины объекта, его сложности и сроков строительства на строительной площадке одновременно могут выполнять работы несколько строительных организаций.

Заказчик (застройщик) может заключать со всеми строительными организациями, участвующими в строительстве объекта, прямые договоры подряда. Однако для того, чтобы наиболее рационально организовать работы, а также обеспечить надлежащий контроль качества и сроков выполнения работ, обычно заказчик заключает генеральный договор с одним подрядчиком, именуемым генеральным. Генеральный подрядчик выполняет все строительно-монтажные работы на объекте строительства и сдает их заказчику в установленные сроки. Заказчик предоставляет генподрядчику право привлекать к строительству на основе договоров подряда по мере надобности специализированные строительные организации, которые в этом случае называются субподрядчиками. Те в свою очередь обязуются выполнить комплексы специальных работ в установленные сроки с надлежащим качеством и сдать их генподрядчику, а последний – предоставить проектно-сметную документацию, фронт работ, принять и оплатить или представить к оплате выполненные субподрядчиками работы. Кроме того, генподрядчик должен обслуживать всех субподрядчиков на строительной площадке,

т. е. организовать охрану объекта, его освещение, отопление, вывоз мусора, обеспечить наличие транспорта в пределах объекта строительства и соблюдение техники общих условий безопасности [3, с. 24].

В целях обеспечения надлежащего качества строительства при большом количестве участников и наличии скрытых работ особое значение на всех стадиях этого процесса придается контролю исполнения. Контрольные мероприятия на всех стадиях строительства должны документироваться в установленном порядке в специальных журналах выполненных работ или актами установленной формы.

Однако инвестор может выполнять определенные строительные или монтажные работы и в последующем выступать в роли собственника объекта строительства или пользователя. Заказчик может взять на себя функции проектировщика и застройщика либо заказчик и генподрядчик могут поделить между собой функции застройщика и т. д. Кроме того, все работы может выполнять одно лицо, которое своими силами и за счет собственных средств проектирует, строит и вводит в эксплуатацию объект основных средств, принадлежащий ему на праве собственности.

Одним из наиболее сложных в управлении, но достаточно распространенных в силу объективных причин является долевое строительство объектов. В этом случае к строительству объекта привлекается несколько инвесторов, вносящих свои доли в финансирование строительства не только деньгами, но и путем выполнения определенных обязанностей или работ. Примерами такого рода могут служить долевое строительство жилья или строительство объектов производственной или хозяйственной инфраструктуры для нескольких пользователей. По завершении строительства такого объекта отношения сторон, как правило, не прекращаются, поскольку оформляется не только частная собственность каждого из дольщиков на конструктивно обособленные части объекта, но и общая долевая собственность всех заинтересованных участников проекта. Поэтому для грамотного ведения учета необходимо разработать комплексный подход к оформлению правоотношений всех участников строительства объектов недвижимости — от начала реализации проекта до завершения.

Выделение строительства в самостоятельную отрасль и создание крупных подрядных строительных организаций позволило



специализировать строительное производство, вынести за рамки строительной площадки изготовление стройматериалов, конструкций и деталей будущих строительных сооружений [2, с. 23].

Обратим особое внимание на то, что момент сдачи объекта или комплекса работ может значительно отличается от отчетного момента. В бухгалтерском учете в связи с этим возникают сложности. По правилам бухгалтерского учета выручка всегда признается по начислению. Это отражается по кредиту счета 90.1 «Выручка от продаж». А момент признания выручки для налогового учета может находиться в зависимости от принятой в организации учетной политики:

- по начислению.
- по кассовому методу
- упрощенная система налогообложения (режим 6% от доходов)
- разделенный учет. упрощенная система налогообложения (режим 15 % от доходов)

Однако существует еще один очень интересный и экономичный учет в строительстве с использованием счета 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам». Особенностью использования счета 46 является тот факт, что выручка для бухгалтерского и налогового учета признается не по начислению и не по кассовому методу, а несколько иначе.

1. Выручка для бухгалтерского и налогового учета признается в момент выполнения работ по акту, но при условии оплаты этих работ заказчиком (по договору право собственности наступает в момент оплаты выполненных по акту работ заказчиком).

2. Выручка для бухгалтерского и налогового учета признается в момент выполнения всех работ по договору, но при условии оплаты этих работ заказчиком ( по договору право собственности наступает в момент оплаты выполненных работ по договору в целом заказчиком).

3. Выручка для бухгалтерского и налогового учета признается в момент выполнения объекта в целом, но при условии оплаты всех работ заказчиком (по договору право собственности наступает в момент оплаты выполненных работ по объекту в целом заказчиком).

4. Выручка для бухгалтерского и налогового учета признается в момент права перехода собственности при сдаче объекта (по

договору право собственности наступает в момент сдачи объекта в эксплуатацию заказчику)

Использовать все эти варианты признания выручки позволяет применение счета 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам». До момента признания выручки в первом случае выполненные работы отражаются по кредиту счета 46. После поступления оплаты, т.е. в момент перехода права собственности, зачитывается выручка, которая отражается по кредиту счета 90.1 и дебету счета 46. В остальных случаях выручка переносится на кредит 90.1 в тот момент, когда она признается по принятой в организации учетной политике. Другими словами момент признания выручки мы можем определять еще и

- в момент выполнения работ и их оплаты (с использованием 46 счета)

Этот метод позволяет в момент признания выручки увидеть сформированные все расходы по данному объекту или этапу работ, а это значит, что в данный момент прибыль будет справедливой и окончательно определенной. Кроме того, такой учет значительно сближает бухгалтерский и налоговый учет и ставит учет в строительной организации на более высокую ступень [1, с. 16].

Строительство является очень сложной отраслью для управления и анализа, содержит очень много особенностей, связанных со своей спецификой. Таким образом, экономический учет в строительстве представляет собой отдельное, очень интересное направление для глубокого исследования.

#### *Список использованных источников*

1. *Беликова Т. Н.* Все об учете в строительстве. СПб. : Питер, 2006.
2. *Дементьев А. Ю.* Бухгалтерский учет и налогообложение в строительстве. СПб. : Питер, 2008.
3. *Ерофеева В. А., Принцева С. А.* Бухгалтерский учет в строительстве. М. : Юрайт, 2004.

**ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА  
КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**О.В. Шаброва**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Для банков необходима всем понятная, гибкая и комплексная методика анализа кредитоспособности потенциального заемщика в целях уменьшения кредитных рисков, снижения уровня просроченной и сомнительной задолженности, повышения рентабельности кредитных операций, увеличения доли на рынке. Так как кредитоспособность зависит от многих факторов, то необходима комплексная оценка всех причин и обстоятельств, определяющих текущее и будущее положение предприятия, в том числе влияния факторов, не имеющих количественных оценок.

В настоящее время в действующем законодательстве Российской Федерации не содержится какого-либо определения кредитоспособности. По мнению некоторых авторов, под кредитоспособностью заемщика понимается комплексная правовая и финансовая характеристика, которая представлена финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяет оценить возможность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяет степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика [1, с. 56].

Существует множество вариантов методик оценки кредитоспособности: методика «Dun & Bradstreet», методика Альтмана, методика кредитного скоринга австрийского банка «Кредитанштальт», французская методика, методика, используемая некоторыми австралийскими банками, обобщенная методика американских банков, метод А-счета, комплексные методики (например, анализ деловой репутации), оценка финансового состояния на основе анализа коэффициентов ликвидности, собственных и заемных средств, показателей рентабельности, метод иерархий Томаса Саа-

ти, методика «Standart & Poog's» [4, с. 102]. Перечисленные методики являются зарубежными и мало адаптированы к российской практике, правовой базе и исторически сформировавшимся экономическим отношениям. Поэтому российские банки, в большинстве случаев, используют методику оценки кредитоспособности, рекомендуемую Банком России, и прибегают к количественному анализу финансового состояния заемщика.

Каждый из методов имеет недостатки, например, оценка по скорингу является сложной и требует привлечения группы экспертов; метод анализа деловой активности еще находится в стадии разработки и недостаточно адаптирован к российской банковской практике; при использовании классического балльного метода необходимо сравнивать одновременно все факторы, чем меньше специалистов участвует в ранжировании, тем менее достоверен результат [2, с. 13]. Поэтому при комплексной оценке кредитоспособности заемщика целесообразно разработать адаптированную российским банкам и накопленному опыту систему, которая будет характеризовать не только финансовое положение заемщика, но и отражать качественные параметры, влияние факторов.

Анализ российской практики показывает, что организация кредитного процесса не отличается пока должной глубиной. Во взаимоотношениях с заемщиком зачастую доминирует поверхностный анализ его финансового положения, надлежащий мониторинг «старых» ссудополучателей отсутствует, вместо должным образом оформленных заявок на кредит нередко особенно небольшие банки ориентируются на устную информацию, представляемую предприятиями, слишком оптимистично оценивают возможности выхода клиента из кризисной ситуации исходя из его прошлой кредитной истории, преувеличивают управленческие способности заемщиков. На практике можно наблюдать игнорирование принципов кредитования – срочности возврата, обеспеченности, кредитования в меру объективной потребности. Отсутствие достаточной информации о финансовом состоянии заемщика и зачастую неумение выявить ложную информацию о нем являются наиболее распространенным недостатком в деятельности банка по оценке кредитоспособности его клиентов. Банкам не хватает также информации о кредитной истории новых заемщиков, опыта взаимодействия в этой связи с другими кредитными организациями. Известно искажение кредитоспособности клиентов зачастую происходит и вследствие преуве-

личения значимости обеспечения кредита. Известно, что в мировой практике обеспечение кредита наряду с другими источниками является последней защитой от невозврата банковских ссуд. К сожалению, в российской практике обеспечение кредита является не столько последним, сколько в случаях банкротства предприятия единственным источником возврата ссуд и уплаты ссудного процента. При оценке заемщика важно избегать неоправданных оптимистических оценок. Известно, что для таких отраслей экономики, как торговля, сфера услуг, характерны значительные циклические колебания [5, с. 34].

В целом можно отметить, что практика оценки кредитоспособности клиентов банка нуждается в значительном улучшении. Это касается как качества анализа кредитных заявок, оценок источников погашения кредитов, сбора и обработки информации, дающей возможность более точно определить кредитный риск, так и совершенствования методического обеспечения при расчете кредитоспособности, а также повышения квалификации банковского персонала, организующего кредитный процесс. Российские коммерческие банки вынуждены опираться в основном на собственную информационную базу, уделяя больше внимания репутации заемщика, его кредитной истории, а не финансовым возможностям.

Анализ внутрибанковских методик оценки кредитоспособности заемщиков (как мелких и средних, так и крупных организаций) ряда российских коммерческих банков показал отсутствие в большинстве из них отечественных разработок в области оценки вероятности дефолта организаций и, напротив, выявил наличие иностранных неадаптированных моделей (к примеру, модель Альтмана). Кроме этого, нередко встречается ситуация, когда методики оценки кредитоспособности разрабатываются не для минимизации кредитных рисков и повышения качества оценки заемщиков, а для минимизации отчислений в резервы на возможные потери по ссудам [2, с. 126].

Таким образом, среди основных причин низкого качества современных отечественных методик оценки кредитоспособности можно назвать следующие:

- 1) недостаток методического обеспечения, предложенного Банком России, отсутствие специального банковского документа, обязательного для всеобщего применения;

2) недостаточность, а зачастую и недостоверность информации о финансовом состоянии, получаемой от заемщиков;

3) ограниченность информации о кредитной истории заемщиков и опыта взаимодействия по данным вопросам с другими кредитными организациями;

4) нередко недостаточно глубокое изучение банком ситуации в отрасли, где осуществляет свою деятельность заемщик;

5) поверхностный анализ структуры бизнеса заемщика. Наиболее часто банками изучается вопрос лишь о наличии и влиянии изменений, но отсутствует анализ того, насколько эффективно и добросовестно осуществляется управление бизнесом (имеются ли навыки работы в кризисных ситуациях, какова репутация заемщика, оценка организации бухгалтерского учета и т. д.);

6) редко встречается качественный анализ платежной дисциплины заемщика (работа с бюджетом, фондами, выплата сотрудникам заработной платы);

7) оценка ряда финансовых и нефинансовых факторов риска, рекомендованных п. 3.3-3.15 Положения ЦБ РФ от 26.03.2004 № 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" (таких, как динамика величины чистых активов за последние четыре отчетные даты; признание компании несостоятельной (банкротом) в соответствии с законодательством РФ; убыточная деятельность и то, была ли она предусмотрена бизнес-планом организации, согласованным с кредитующим банком; наличие сведений об отсутствии прямых угроз текущему финансовому положению и др.), отсутствует либо является поверхностной.

России необходимо создать некую единую нормативную базу для определения кредитоспособности заемщиков, ввести доступные широкому кругу лиц рейтинги хозяйствующих субъектов, усовершенствовать методики определения кредитоспособности, включающие определенный набор частных показателей и расчет интегрального показателя, учитывающего влияние на кредитоспособность коммерческой организации различных количественных и качественных факторов, выработать комплексный подход.

Необходимо учитывать слабые стороны и опыт использования существующих методик для того чтобы определить действия, направленные на их преодоление и повысить эффективность банковской работы.

*Список использованных источников*

1. *Ендовицкий Д. А., Бочарова И. В.* Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учеб.-практ. пособие для вузов. М. : КноРус, 2008. 263 с.
2. *Ефимова Ю.В.* Методические подходы к оценке кредитоспособности заемщиков // *Банковское кредитование.* 2010. № 3. май-июнь. С. 8–21.
3. *Катвицкая М. Ю.* Банковские заемные средства: условия предоставления, гарантии обеспечения возврата. М. : Деловой двор, 2009. 336 с.
4. *Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л.* Банковское дело: современная система кредитования : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2007. 264 с.
5. *Райлян М. Ю., Пригожин В. Л.* Проблемы оценки кредитоспособности // *АНГТА, В мире научных открытий.* 2010. № 4 (10). Ч. 9. С. 34–35.

## **ANNOTATIONS**

### ***АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ***

#### **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖМУНИЦИПАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОСЕДНИХ ГОСУДАРСТВ**

*Е.С. Барабаи*

There are given characteristics of the main forms of interaction between municipalities in foreign countries, identified problems of intermunicipal cooperation between Russia and China

**Keywords:** intermunicipal cooperation, international experience, Russia, China, European countries

#### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИБИРИ**

*А.Г. Бреусова*

In the article position of Siberia area from the point of view of security is analyzed by the basic resources of development. It is emphasized that in global economy the human capital acts as the main resources. Further basic limiting factors of development of Siberia area come to light.

**Keywords:** Siberia, prospects of development, human capital, infrastructure, natural resources, the quality of the population, investments in fixed capital by education and health care

#### **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ СУБЪЕКТА РФ**

*Е.И. Васильева, Т.Е. Зерчанинова*

The article contains a sociological analysis of professional competence of state employees of the Sverdlovsk region and proposals on its development.

**Keywords:** professional competence, state employees, technology of development

#### **ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)**

*О.В. Гокова*

Depopulation is a typical demographic feature in most of the Russian regions and Omsk region is not an exception. So, one can suggest ways to deal with regional problems of demographic development (case study of Omsk region).



**Keywords:** population policy, depopulation, problems of demographic development, Omsk region.

### **ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОСОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА**

*Г.М. Гриценко, М.В. Межина*

In article «the agrariansocial system of municipal area», four subsystems of stable progress of rural territory, value of the agricultural enterprise for progress of rural territory, factors of progress of the agricultural enterprise are given treatment of concept.

**Keywords:** Agrariansocial system of municipal area; progress of rural territory; the enterprise providing progress of village; the organizational-economic mechanism of progress of the enterprise; interoperability of the agricultural enterprise with regional controls

### **ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РФ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ**

*Т.Е. Зерчанинова, А.А. Бармин*

The article contains the applied system analysis of the penitentiary system of Russia, objectives and results of realization of the strategy of development of the penitentiary system in 2011.

**Keywords:** penitentiary system, system analysis, the state strategy.

### **РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ В МУНИЦИПАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ**

*А.М. Киселева*

Regulating the behavior of local communities is one of the manifestations of civil participation in the socio-economic development of the territory. The nature and essence of the conduct attributed to relationships with local authorities and the need to develop a social model homeostata.

**Keyword:** local community, local government, municipal, social system, the homeostat, social regulation of social behavior

### **АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ №731 ПО РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ МКД НА ПРИМЕРЕ УК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

*С.А. Курсанов*

The standard of disclosure in the field of housing allows the user to get full information about its management company, in addition, it increases

the quality of housing services. However, most countries have violated the Criminal Code of the Russian Government Decree № 731, avoiding the disclosure of their activities. In order to understand the causes of these disorders in the examined factors that influence the activities of the Criminal Code on the example of St. Petersburg. The proposals, implementation of which can affect the performance of companies, government standards.

**Keywords:** asset management companies, the standard of information disclosure, management of an apartment house

## **РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

*О.В. Михалев*

The technique is offered and is analysed competitive characteristics of regions in the market of bank services on the basis of the monitoring of the enterprises which is carried out by Bank of Russia.

**Keywords:** Competitiveness of regions, market of bank services, monitoring of the enterprises.

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ**

*М.А. Пономарев*

This article examines the effectiveness of the management of public procurement. There is analysis of theoretical and methodological aspects of the economic formation of public procurement, revealed organizational and economic aspects of public procurement system, the economic essence of the mechanism of government procurement. There are structure and functions of state bodies on the organization, management and supervision of public procurement.

**Keywords:** public procurement, corruption, public service, efficiency in procurement

## **СИТУАЦИЯ У ДВЕРЕЙ ИЛИ УПРАВЛЕНИЕ КАК СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН**

*Н. Г. Кобыляцкий*

The article is devoted to the formation of the definition “direction” from the point of view of the methodology of the sociology on the common situation of life.

**Keywords:** direction, cooperation, realized, purposeful.

## О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «ДЕМОКРАТИЯ» И «МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ»

*В.А. Шестаков*

The author presents theoretical approaches to the definition of the concepts «democracy» and «democratic regime». Local self-government described as an important element of democratic state.

**Keywords:** democracy, local self-government, freedom, democratic state, participation, public policy.

## МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ДОХОДАХ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

*Ю.С. Шкляр*

In the conditions of high differentiation in levels of economic development of Russian subjects a question of interregional distinctions in the population income is an actual in public administration. This phenomenon induces a number of negative processes, and therefore smoothing of differentiation in region's population income demands realization of purposeful governmental activities.

**Keywords:** population income, differentiation of the income, quantitative assessment, inequality.

## ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ НЕРАВНОМЕРНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

*М.А. Юдина*

This article discusses the problem study of inhomogeneous socio-economic development of the territories. On the basis of systematic approach and core functions of the regional Diagnostics, formed a number of requirements to methods of assessing regional differentiation. Based on published results rating in Russia conducted a critical analysis of rating methods.

**Keywords:** regional development, unequal, differentiation, regional Diagnostics, methods of rating assessments.

**МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИЙ  
В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ  
КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ**

*В.В. Зайцев*

The article includes consideration of professional management companies role in objects profitability raise through cost control and increasing marginality with regards to Russian commercial real estate market.

**Keywords:** property development concept, additional profit, competitive environment, target audience, market volatility.

**СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОММУНИКАЦИИ  
КАК СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ**

*О.А. Городецкая*

This paper presents an analysis of the nature and content of social communication within the various theoretical and methodological approaches. An attempt of classification of modern sociological concepts in terms of their contribution to the understanding of the phenomenon of communication as a social system.

**Keywords:** communication, social system, technocratic, interactionist, postmodern

**ПРОЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ  
В ОРГАНИЗАЦИИ:  
СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА**

*И.В. Катунина, Т.А. Романова*

In article the structure of organization change management project is proposed, basis and special sections content is grounded, the issues of change resistance are stated.

**Keywords:** organizational change management, organizational development, resistance to change, project

**РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

*С.Н. Кужева*

Quantitative characteristics of development of scientific capacity of the Omsk Region are considered: number and structure of scientists, number of graduate students and doctoral candidates, from them – defended the dissertation.

**Keywords:** scientific potential, the personnel occupied with researches and development, structure of scientists, postgraduate study, doctoral studies.

## УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛЬЮ В ЦЕПОЧКЕ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РОЗНИЧНО-ПРОДУКТОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ

*Е.О. Нургазин*

The article deals with analysis tools of the value chain – a process-oriented cost accounting, distribution channels, a process-oriented budgeting. It seems the process of making effective management decisions to enhance the economic benefits the retail grocery business networks.

**Keywords:** process-oriented cost accounting, process-oriented budgeting, the value chain.

## БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ РЕГИОНА

*А.М. Попович, А.В. Мельников*

The idea of allocation of business processes of region on which basis management of a country administrative and territorial unit is under construction is considered. Subjects of management by business processes of region and the factors influencing formation, the organization and realization of processes are defined.

**Key words:** region, management, business processes, methods, subjects of management, factors.

## КОНЦЕПЦИЯ НАУЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

*А.Б. Рахмиева*

In modern conditions of constantly increasing competitive environment, management system at various levels is based on the use of advanced international standards, particularly in the areas of quality management.

**Keywords:** organizational management structure, the quality management system, managerial links, decision-making process

## ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК В АПТЕКЕ

*И.В. Руденко, Д.В. Аникин*

The article describes problems that drugstores face with and suggests the ways of reducing the impact of these problems.

**Keywords:** purchases, drugstore, ABC analysis, method of expert evaluations.

## **ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ В ОРГАНИЗАЦИЯХ КИНОПОКАЗА (НА ПРИМЕРЕ КЦ «АТРИУМ-КИНО» Г. ОМСК)**

*М.С. Семечкин*

In article approaches are given to concept «internal marketing» definition. Components of internal marketing are considered. Research of satisfaction of the personnel by work is given in the Cultural center «Atrium-cinema».

**Keywords:** internal marketing, satisfaction of the personnel work, motivation.

## **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО И КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

### **АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ**

*Л.В. Амеличкина*

In article problems of an analysis of credit risk at the present stage of development of bank activity are considered. The attention is given to ambiguity of interpretation by different authors of such concepts as «credit risk» and «loan portfolio». Importance of a timely analysis and management of credit risk at all stages of action of the credit contract is emphasized.

**Keywords:** credit risk, credit portfolio, creditworthiness, credit risk analysis.

### **НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ БАНКОВ В ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗОВАННЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ**

*Р.Т. Балакина*

Commercial banks are the main financial intermediaries in shaping people's savings. The most popular among Russian citizens are bank deposits. The development of these channels to attract public funds by banks as the sale of bonds, notes, savings certificates and the discovery of unallocated metal accounts.

**Keywords:** savings, commercial bank, savings deposits, banking population.

### **ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*И.Г. Горловская, М.С. Мизя*

Article is dedicated to analysis of problems in real investment management. It defines key points of problems and proposes ways to solve it.

**Keywords:** investment project, portfolio manager, project manager, real investment.

### **ФАНДРЕЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОРПОРАТИВНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

*А.В. Карпунина*

This article describes the features of the corporate and public sectors, the specificity of inter-sectoral interaction, fundraising as an instrument of sector resource interaction.

**Keywords:** corporate and public sector, inter-sectoral interaction, fundraising.

### **ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЛИЗИНГЕ**

*Ю.А. Лисина*

The following article looks at transition of lease companies from competitive pricing strategy to graded pricing strategy..

**Keywords:** lease payment, elasticity of demand, graded pricing strategy, lease company margin.

### **КОНТРОЛЛИНГ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

*С.А. Крутень, А.В. Меньшенина*

The article deals the goals, objectives, content controlling investment projects implemented at all stages of its life cycle.

**Keywords:** investment project, controlling, the life cycle of the investment project

### **АНАЛИЗ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

*М.А. Медведева*

Statistical studying of the prices for the goods and services includes the analysis of their level, dynamics, factors, and also tendencies of change of the prices and their forecasting. Such technique is applied at studying of the prices for inhabited real estate.

**Keywords:** the price, the real estate market, habitation, dynamics, structure.

## **ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

*А.А. Миллер*

The article reveals causes of emergence of entrepreneurial relations on securities market. The development tendencies of entrepreneurial relations on securities market are defined.

**Keywords:** entrepreneurial relations, securities market, entrepreneurship.

## **ИПОТЕЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ**

*Н.В. Огорелкова*

Article is devoted to observation of peculiarities of release and circulation of the mortgage bonds – securities which were issued in pre-revolutionary Russia. Experience of formation of the secondary market of mortgage lending and possibility of its use in modern conditions is investigated.

**Keywords:** mortgage loan, mortgage bond, mortgage banks, mortgage leaf

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА**

*Г.А. Швецова*

The article is devoted to assessing the effectiveness of loan product the bank as an important stage in monitoring of banking products. Shows the calculation of the complex index of the effectiveness of the credit product.

**Keywords:** credit product, effectiveness, the complex index of the effectiveness, monitoring of loan product.

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Д.А. Шелковникова, Т.Н. Сысо*

In article possibilities of application of the marginal analysis for justification of various administrative decisions are considered. On a concrete example application of this analysis is shown.

**Keywords:** the marginal analysis, the marginal segmentary analysis, the marginal income, the segmented report.



**ОБЩЕСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ:  
МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА**

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ  
КАК ФАКТОР ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ**

**А.А. Бородина**

In today's economic reality of salary is an important element in the stimulation of work for most employees and has a decisive effect on the formation motivation to work, which are the levers all the forms and pay system are designed to promote diligence, initiative, and achieve high personal results.

**Keywords:** salary, efficiency salary, motivational effect

**МЕСТО И РОЛЬ КОНСОЛИДАЦИИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА  
В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ**

**В.Н. Елкина**

Consolidation of business take its place as an institutioncoordinating external relations of enterprises in market economies.Important role in the socio-economic development of areas of the business community play, but the forms, methods and effectiveness of the interaction of executive authorities and communities are not well developed.

**Keywords:** business community, Institute of Coordination "type III"; institutions to support small businesses, government programs to support small businesses.

**К ВОПРОСУ О ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ**

**Е.А. Капогузов**

In the article are theoretical approach to institutional alternatives in public services is delivered. The patterns of insitutional stucture of public servises production and basic underlines of bureacratical and managerial types are discribed. The reasons of disaster in reforming of public services sphere in Russia are shown.

**Keywords:** institutional structe of production, public services, bu-reacracy, managerialism, governance

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА»

*Н.В. Мухаровский*

Established the terms of didactic course content of the public sector of the economy in which there are ambiguous interpretations in the process of teaching

**Keywords:** Public Economics, Economic Policy, "market imperfections", the bureaucracy, the transition period, the market mechanism

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ НА СРЕДНЕСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

*О.М. Рой, А.Ю. Баулина*

Reviewing theoretical materials this article summarizes approaches to evaluating of public sector measuring, describes its structural elements and describes trends of its developing in recent years. On the basis of extrapolation method it predicts the dynamics of public sector in medium-term and presents the scenario of the situation caused trends of its developing.

**Keywords:** public sector, state-owned sector, uncommercial organizations, prediction.

## ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ BRIBERY AS A SOCIAL INSTITUTION

*А.А. Симонов*

The article discovers principles of bribery research as a social institution. The author analyzes the conditions of transformation informal social practices in the informal social institutions.

**Keywords:** corruption, bribery, social institution, informal social institution, informal social practice.

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*И.В. Чепурнов*

Defined theoretical position of the non-profit enterprises, considered the problems of performance analysis, are described methodology for assessing performance indicators.

**Keywords:** non-profit sector, the effectiveness of NGOs, social efficiency, stakeholders.

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ (ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)**

*Р.И. Чупин*

The article deals with the problem of food quality through the lens of transaction costs. Due to high transaction costs in Russia, suggests ways of state influence on food quality: expanding the understanding of the market, and discusses the mechanisms of its regulation.

**Keywords:** nutrition, transaction costs, quality, regulatory mechanism.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

## **ПРОЦЕССНО-КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ТРУДА**

*Л.В. Гурьян*

Article updated the problem of the quality of human capital. As a result of created 1) the analysis of lifelong learning of the subject of labor, 2) process-competency model.

**Keywords:** human capital, lifelong learning, the subject of labor, competency, IDEF0-diagram.

## **ИНТЕГРАЦИЯ КАК «ВКЛЮЧЕННОСТЬ» ЧЕЛОВЕКА ИНВАЛИДНОСТЬЮ В ОБЩЕСТВО**

*А.А. Дарган*

The necessity for consideration of treating integration of people with physical disability as their inclusiveness in a society is validated. The determinacy of social state of health of people with physical disability by the degree of their inclusiveness in a society is shown.

**Keywords:** people with physical disability, model of disability, social state of health, integration, inclusiveness in a society.

## **ТОЛЕРАНТНОЕ ОБЩЕСТВО КАК СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

*Б.Д. Жумакаева*

The article reveals the problem of tolerance, not only as a principle of behavior and activity in a moral sense, but also in the social and political

aspect. In a modern world, where the only criterion of any activity is the efficiency, condition of which is a tolerant mind and tolerant behavior. Formations of a democratic state and such values as human capital are impossible without tolerance.

**Keywords:** tolerance, democratic society, human capital, ethical principle, morality.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ОБЩЕЕ И РАЗЛИЧНОЕ В ОЦЕНКЕ**

*В.С. Осколков*

The given article raises the questions concerning the mismatch of terminology when dealing with human capital and human development in Kazakhstan and Russia. Particular attention is drawn to the fact that the issue of human capital is not solved in a full mean, because the researchers replace the concept of human capital with the concept of human development.

**Keywords:** human capital, human development, sustainable development, terminology.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

*Ж.А. Черняк*

The article examines the definition, role, significance and impact of human capital for economic development of modern society.

**Keywords:** human capital, human resources, labor productivity, economic potential, wage.

## **МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ КАК СУБЪЕКТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДИАГНОСТИКЕ И РАЗВИТИЮ**

*М.Н. Шавровская*

The HR manager along with traditional professional functions can carry out functions of internal consulting, acting as the adviser for questions of organizational diagnostics and development. In this role the HR manager should possess a certain competence which is described in this article.

**Keywords:** administrative consultation, HR manager, competences, organizational diagnostics and development

## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

*О.В. Шутина, А.Н. Юдин*

Adaptation is one of elements of a personnel management system of the enterprise. However in the majority of the companies today adaptable actions are given not enough attention.

**Keywords:** Personnel adaptation, adaptation process, management of adaptation, personnel informing.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ**

### **ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРОВ ПРОЕКТОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОМСКА**

*С.Н. Апенько*

The innovative policy of the enterprise is realized by means of various projects and programs. Importance of a professional approach to management of innovative projects is obvious to all enterprises and the organizations. Professionalism of project managers is reflected in level of their competences. Results of poll of experts of the Omsk enterprises, presented in this article, show need for various competences which, in turn, is defined by extent of development of project management in a context of innovative policy of the enterprise.

**Keywords:** innovative policy, competences of the personnel, project, management of projects, project manager.

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

*Р.Г. Быкова*

In article the main aspects of use of remote business processes in activity of enterprise structures are considered. The main preconditions of remote activity in the business sphere are considered, advantages of introduction of remote technologies are specified, the role of infokommunikatsionny technologies in the modern business environment is analysed

**Keywords:** IT technologies, innovations, remote business process, information economy

### **К ПРОБЛЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ ПЕДАГОГОВ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ**

*М.В. Желновач*

This article deals with stages and phases of professional burnout of teachers of higher school, as well as motivation and demotivating material and non-material incentives of their professional activity.

**Keywords:** professional burning out, stages and phases of professional burning out, internal and external motivation

### **КАДРОВЫЕ РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*И.Я. Иванов*

The strategy of a diversification focused on innovative transformations in business, potentially comprises both possibilities for economic growth, and risks. The possibilities opening in personnel policy and in human resource management of the diversified company are considered. The list of the probable personnel risks connected with process of a diversification is provided. The conclusion about importance of a preliminary estimate of possibilities and risks at a stage of decision-making on a diversification is drawn.

**Keywords:** personnel risks, diversification, personnel potential, human resources, innovative strategy.

### **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ**

*С.Н. Леонов*

The description of the RFE innovative potential has been done, the opportunity of its integration with the economies of NEA countries is analysed.

**Keywords:** innovative potential of region, Far East of Russia

### **К ВОПРОСУ О МЕСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ**

*Д.Н. Лопатин*

The article is devoted to problems of synchronization of the innovation economy in order to meet the needs of society and individual consumers to the CRM-based technology.

**Keywords:** innovation economy, the synchronization request of producers and consumers, CRM-technologies.

### **УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ**

*Лукьянова А.А.*

The article is devoted to knowledge management in the system of formation of innovative potential of the industrial enterprises of Russia. The

author considers such concepts as innovation, innovation process, innovative activities, innovative potential. Presents the results of comparative analysis of strategic, innovative management and knowledge management. As well as identifying the matrix of strategies for the development of industrial enterprises and the strategic purposes of knowledge management.

**Keywords:** knowledge management, innovation, innovative potential, industrial enterprise, strategy.

## **РОЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ**

*Н.А. Морозова*

In article communications as the instrument of providing and activation of innovative the organization are considered. The short review of researches in the field of innovative communications is given, features of communications in the innovative organization are allocated, parameters of impact of communications at each stage of innovative process are defined.

**Keywords:** innovation, innovative communications, cross-functional communications, communication management.

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ**

*М.В. Федяев*

The diversification is investigated as the mechanism of innovative development of investment construction companies. Features of a diversification in investment and construction business are allocated. Advantages and risks of a diversification, its types and strategy locate in this branch of economy.

**Keywords:** diversification, innovative development, investment construction companies.

## **ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ: РОЛЬ ГОСУДАРСТВА**

*А.А. Хасанова*

This article proposes a scheme of functioning of the country's innovation system. The analysis of interference of the components of the innovation system and innovation of enterprises is performed.

**Keywords:** innovation system, innovative enterprises, the role of the state.

## **НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ**

### **К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В РОССИИ:**

#### **СУБЪЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ИХ ПОЛНОМОЧИЯ**

*Г.С. Айтхожина*

Authorities of tax administrations are considered in the process of organization and planning of field tax inspections for realization of the main task assigned to tax administrations – tax compliance control. Special accent – on the last legislative innovations in this matter and development prospects.

**Keywords:** tax inspections scheduling, authorities of tax administrations.

### **СПРАВЕДЛИВОСТЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАЛОГОВАЯ КУЛЬТУРА**

*Т.Н. Богославец*

The taxation as the system of managing based on certain principles of justice, forms this or that level of tax culture.

**Key words:** The fair taxation, taxation principles, tax culture

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ САМООБЛОЖЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*В.А. Ендальцев, Л.Н. Лебедева*

This paper discusses some legal and economy aspects related to the development of a mechanism and a procedure local self – imposed charges at municipal level of Russia Federation.

**Keywords:** self – imposed charges, municipality, taxes, local referendum

### **ВЛИЯНИЕ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПОСТРОЕНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ**

*А.Е. Миллер*

Theoretical bases of influence of principles of the taxation on creation of tax systems are opened. The role of classical principles of the taxation in formation of modern tax system is proved.

**Keywords:** taxation principles, tax system, tax legislation.



## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН И СПОСОБОВ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ**

*Н.В. Миллер*

The author on the base of studies reveals the causes of tax evasion and defines the measures of struggle against tax evasion. The government role in solution of tax violation problems is indicated.

**Keywords:** payment of tax, causes of tax evasion, tax violation.

## **АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДНЕРОССИЙСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦЕЛЯХ ПЛАНИРОВАНИЯ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК**

*В.В. Мосейкин*

The article describes the possibility of using the national average sectoral indicators of tax burden for the planning of field tax audits. The need for taking into account regional perspective of the financial and economic activities that affect the performance of the tax burden is reflected. In addition, a number of proposals submitted to change the algorithm for calculating the rate of the tax burden are given.

**Keywords:** tax audit, tax burden, tax rate, the taxpayer

## **ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ**

*Л.А. Родина*

This article focuses on the development prospects of the Russian tax system. The paper summarizes the main directions of modernization of taxation in Russia. Assessment of future risks and opportunities for the participants of tax relations is aimed at adapting the behavior of all stakeholders in the innovation.

**Keywords:** tax policy, tax modernization, development prospects.

**ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМ УЧЕТА И АУДИТА  
В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

**ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ  
В РАМКАХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

*О.Н. Глазкова*

Sharp dispute around the entry of Russia to the WTO became the basis for many researches. This could not cease to touch analysis of the economic potential of the enterprise.

**Keywords:** WTO, analysis of the economic potential of the enterprise.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ  
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*О.В. Князева*

This paper examines the theoretical and some practical aspects of modern methodological approaches to the analysis of financial results of enterprises, their generalization is made, affected by the problem of determining the financial performance of accounting and taxation, as well as the imperfection of legislation in this area.

**Keywords:** financial results, earnings, method of analysis

**ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УСЛУГ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ  
С ЦЕЛЬЮ ПОГАШЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ  
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

*Г.А. Корнева*

Any company, faced with the problem of overdue debts will be faced with a choice to solve this problem on their own, or go to a specialized collection agency. In article are described positive and negative sides treatment in collection agency.

**Keywords:** overdue accounts receivable, debt repayment, court, collection agency.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВЫМИ  
ИНТЕГРИРОВАННОГО УЧЁТА И КОНТРОЛЯ  
В УПРАВЛЕНИИ НАЛОГОВЫМИ  
ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*В.С. Кривошея*

This paper examines the evolution of the concept of an integrated system of accounting and taxation, and management of tax liabilities, which

are reduced to the formation of an integrated plan of accounts of the financial and tax accounting. Developed "a structured chart of accounts in the control system of an integrated accounting," which is represented by synthetic and analytical positions.

**Keywords:** engineering accounting, tax accounting, reporting, management

## **ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА РИСК НЕПЛАТЕЖЕЙ**

*О.В. Крюкова*

In the article features of emergence of risk of non-payments and possible consequences from its realization for enterprise activity are considered. Influence of debt receivables on emergence and increase of risk of non-payments is shown. Classification of receivables and ways of its reduction depending on types of this classification is presented.

**Keywords:** Risk of non-payments, debt receivables, obligation, contract.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ НА МОМЕНТ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

*Е.А. Кукушкина*

There are several reasons for strengthening the position of the medical industry in terms of security and maintenance of basic health funds. The main reason of this industry is the entry of Russia into the WTO.

**Keywords:** health, major foundations, and international relations.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА**

*Е.Б. Свердловина, С.К. Ларионова*

The problem is the theory and practice of development of domestic marketing analysis in the development of a competitive economy. The technique of integrated marketing analysis of the activities of the organization. The experience of its use by the company that operates the retail market.

**Keywords:** marketing analysis, methodology for marketing analysis, reserves of efficiency of the marketing policy of the organization.

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

*Е.А. Фролова*

The article deals with the problem of constructing an effective system of budgeting in modern enterprises of the Russian Federation. The arti-

cle describes the theoretical aspects of budgeting, justified its necessity and importance in the structure of financial planning. It also addresses the issue of effective implementation of budget management.

**Keywords:** budgeting, monitoring, planning, management, financial management.

### **ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

*О.В. Фурманова*

In article features of the organization of the economic account at the enterprises of construction branch in connection with specifics of construction production.

**Keywords:** Construction, economic accounting, revenues.

### **ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*О.В. Шаброва*

The paper considers the matter and characteristics of of credit ratings, the main challenges the analysis of the creditworthiness of borrowers, also gives recommendations for their elimination.

**Keywords:** Creditworthiness, borrower, model.

## **НАШИ АВТОРЫ**

**Айтхожина Гульнар Сейтахметовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, налогов и налогообложения, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского

**Амеличкина Лидия Викторовна**, магистрантка, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Анкин Денис Владимирович**, студент, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Апенько Светлана Николаевна**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой кафедры инновационного и проектного управления, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Балакина Роза Талгатовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского

**Барабаш Евгения Сергеевна**, старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления, Хабаровская государственная академия экономики и права

**Бармин Александр Андреевич**, Уральский институт РАНХиГС при Президенте Российской Федерации

**Баулина Анна Юрьевна**, магистрантка, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского

**Богославец Татьяна Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, налогов и налогообложения, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского

**Бородина Ася Анатольевна**, магистрант, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Бреусова Анна Георгиевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Быкова Раиса Григорьевна**, старший преподаватель, Омский государственный педагогический университет

**Васильева Елена Игоревна**, кандидат социологических наук, старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления, Уральский институт РАНХиГС при Президенте Российской Федерации

**Глазкова Ольга Николаевна**, магистрантка, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Гокова Ольга Владимировна**, преподаватель кафедры государственного и муниципального управления, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Городецкая Ольга Александровна**, аспирантка, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Горловская Ирина Георгиевна**, доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Гриценко Галина Михайловна**, доктор экономических наук, профессор, ГНУ Сибирский НИИ экономики сельского хозяйства Россельхозакадемии

**Гурьян Леонид Викторович**, заместитель директора, Омский авиационный колледж имени Н.Е. Жуковского

**Дарган Анна Александровна**, аспирантка, Северо-Кавказский государственный технический университет

**Елкина Виктория Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и финансового права, Омская академия МВД России

**Ендальцев В. А.**, магистрант, Пермский филиал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

**Желновач Марина Владимировна**, соискатель, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Жумакаева Бахыт Даулетхановна**, кандидат исторических наук, доцент, заведующая лабораторией «Медиации и конфликтологии», преподаватель кафедры «Общеобразовательных дисциплин», Международная Академия бизнеса, г. Алматы, Республика Казахстан

**Зайцев Вадим Владимирович**, начальник службы развития, ООО «Партнер-Девелопмент»

**Зерчанинова Татьяна Евгеньевна**, кандидат социологических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Уральский институт РАНХиГС при Президенте Российской Федерации

**Иванов Илья Яковлевич**, аспирант, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Капогузов Евгений Алексеевич**, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории и предпринимательства, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Карпунина Анастасия Владимировна**, аспирантка, старший преподаватель кафедры социологии, социальной работы и политологии, Омский государственный технический университет

**Катунина Ирина Владимировна**, доктор экономических наук, доцент кафедры инновационного и проектного управления, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Киселева Альбина Мусаевна**, доктор социологических наук, доцент кафедры региональной экономики и управления территориями, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Кирсанов Сергей Алексеевич**, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления, Санкт-Петербургский институт гуманитарного образования

**Кобыляцкий Николай Григорьевич**, заместитель министра, министерство социального развития и занятости населения Ставропольского края

**Князева Ольга Владимировна**, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Корнева Галина Александровна**, магистрантка, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Кривошея Виктория Сергеевна**, магистрантка, Омский Государственный Университет им. Ф.М. Достоевского

**Крутень Сергей Александрович**, главный специалист отдела управления капитальными вложениями ОАО «Газпромнефть-ОНПЗ»

**Крюкова Ольга Васильевна**, администратор, ООО «Газпром трансгаз Сургут» ЭУ «Сургутэнергогаз» аспирантка, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Кужева Светлана Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Кукушкина Елена Алексеевна**, соискатель, бухгалтер, ЗАО «МЦСМ «Евромед»

**Ларионова Светлана Константиновна**, студентка, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Лебедева Людмила Николаевна**, доцент базовой кафедры государственного и муниципального управления, Пермский филиал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

**Леонов Сергей Николаевич**, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, Институт экономических исследований ДВО РАН, г. Хабаровск

**Лисина Юлия Александровна**, студентка, Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского

**Лопатин Дмитрий Николаевич**, кандидат исторических наук, доцент кафедры менеджмента, Омский государственный технический университет

**Лукьянова Анастасия Алексеевна**, аспирант, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Медведева Марина Александровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Межина Марина Валерьевна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель, ФГБОУ ВПО Алтайский государственный аграрный университет

**Мельников Артем Владимирович**, экономист 1-й категории отдела и экономики, Министерство природных ресурсов и экологии Омской области

**Меньшенина Александра Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Мизя Максим Сергеевич**, студент, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Миллер Александр Емельянович**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Миллер Анастасия Алексеевна**, аспирантка, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Миллер Надежда Викторовна**, кандидат исторических наук, доцент кафедры экономики, налогов и налогообложения, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Михалев Олег Владимирович**, профессор кафедры экономики, менеджмента и маркетинга, Омский государственный педагогический университет

**Морозова Надежда Альбертовна**, кандидат экономических наук, доцент, Омский государственный педагогический университет

**Мосейкин Виталий Валерьевич**, главный государственный налоговый инспектор, Управление ФНС России по Омской области

**Мухаровский Николай Васильевич**, кандидат экономических наук, профессор кафедры экономической теории и предпринимательства, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского

**Нургазин Ерлан Оразалович**, аспирант, Омский Государственный Университет им.Ф.М. Достоевского.

**Огорелкова Наталья Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского



**Осколков Владимир Сершеевич**, заведующий кафедрой «Общественнообразовательные дисциплины», Международная Академия Бизнеса, г Алматы, Республика Казахстан

**Пономарев Михаил Анатольевич**, магистрант, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Попович Алексей Миронович**, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Рахишева Аида Бекарысовна**, Екибастузский инженерно-технический институт им.К.Сатпаева, Республика Казахстан

**Родина Лариса Александровна**, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, налогов и налогообложения, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Рой Олег Михайлович**, доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой региональной экономики и управления территориями, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского

**Романова Татьяна Александровна**, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Руденко Ирина Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Свердлина Евгения Борисовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Семечкин Михаил Сергеевич**, магистрант, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Симонов Александр Андреевич**, аспирант, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Сысо Татьяна Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Федяев Михаил Владимирович**, заместитель генерального директора, Научно-производственное объединение «Мостовик», г. Омск

**Фролова Екатерина Андреевна**, магистрантка, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Фурманова Ольга Владимировна**, инженер-программист, Научно-производственное объединение «Мостовик», г. Омск

**Хасанова Анастасия Александровна**, аспирантка, Омский Государственный Университет им. Ф.М. Достоевского

**Чепурнов Иван Вадимович**, аспирант, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Черняк Жанна Александровна**, старший преподаватель кафедры финансов и кредита, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Шаброва Ольга Валерьевна**, кредитный специалист, ООО «Кредит Европа Банк»

**Шавровская М.Н.**, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Швецова Галина Александровна**, студентка, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

**Шелковникова Дарья Александровна**, маркетолог департамента маркетинга и связей с корпоративными клиентами, ФГУП Рослесинфорг

**Шестаков Вячеслав Анатольевич**, ассистент кафедры государственное и муниципальное управление, Омский государственный университет им.Ф.М. Достоевского

**Шкляр Юлия Сергеевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Хабаровская государственная академия экономики и права»

**Шутина Оксана Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и социологии труда, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Юдин Александр Николаевич**, студент, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Юдина Марина Александровна**, преподаватель, Омский государственный университет путей сообщения

*Научное издание*

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА**

Материалы Международной заочной  
научно-практической конференции

(Омск, октябрь 2012 г.)

*Концепции и подходы, оценки и суждения,  
представленные в докладах и статьях,  
отражают исключительную точку зрения авторов  
и не могут рассматриваться как официальная позиция  
организаторов конференции.*

*Ответственность за содержание материалов,  
достоверность статистической информации,  
точность изложения фактов и цитат несут авторы докладов и статей.*

Издаётся в соответствии с оригиналом,  
предоставленным оргкомитетом.  
Макет подготовлен в Издательстве ОмГУ

Технический редактор *Е.В. Лозовая*  
Дизайн обложки *З.Н. Образова*

---

Подписано в печать 09.10.2012. Формат бумаги 60x84 1/16.  
Печ. л. 34,8. Усл. печ. л. 32,4. Уч.-изд. л. 31,4. Тираж 150 экз. Заказ 344.

---

*Издательство Омского государственного университета  
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а  
Отпечатано на полиграфической базе ОмГУ  
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а*