

**ВЕСТНИК
ОМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
Серия «ЭКОНОМИКА»**

**HERALD
OF OMSK UNIVERSITY
Series «ECONOMICS»**

*Ежеквартальный
научный журнал
ОСНОВАН В 2003 г.*

2011. № 1

*Quarterly
academic periodical
FOUNDED IN 2003*

**Включен
в перечень ВАК**

*Редакционный совет
Editorial board*

Г.Д. Адеев (G.D. Adeev), д-р физ.-мат. наук, профессор
В.И. Вершинин (V.I. Vershinin), д-р хим. наук, профессор
Г.И. Геринг (G.I. Gering, chairman), д-р физ.-мат. наук,
профессор, председатель
Л.А. Еловиков (L.A. Elovikov), канд. экон. наук, профессор
А.И. Казанник (A.I. Kazannik), д-р юрид. наук, профессор
Е.И. Лавров (E.I. Lavrov), д-р экон. наук, профессор
Б.И. Осипов (B.I. Osipov), д-р филол. наук, профессор
А.В. Ремнев (A.V. Remnev), д-р ист. наук, профессор
В.И. Струнин (V.I. Strunin, vicechairman), д-р физ.-мат. наук,
профессор, зам. председателя
Н.А. Томилов (N.A. Tomilov), д-р ист. наук, профессор
К.Н. Югай (K.N. Yugay), д-р физ.-мат. наук, профессор

*Редколлегия журнала
Editorial staff*

С.Н. Апенько (S.N. Apenko), д-р экон. наук, профессор ОмГУ
Н.А. Волгин (N.A. Volgin), д-р экон. наук, профессор, РАГС
Р.М. Гусейнов (R.M. Guseynov), д-р экон. наук, профессор НГУЭиУ
С.А. Дятлов (S.A. Dyatlov), д-р экон. наук, профессор СПбУЭиФ
Л.Н. Иванова (L.N. Ivanova), канд. экон. наук, доцент ОмГУ
В.П. Иваницкий (V.P. Ivanitsky), д-р экон. наук, профессор, УрГЭУ
А.Б. Крутик (A.B. Krutik), д-р экон. наук, профессор, СПБИЭиУ
А.Е. Миллер (A.Ye. Miller), д-р экон. наук, профессор ОмГУ
Ю.Г. Одегов (Yu.G. Odegov), д-р экон. наук, профессор
РЭА им. Г.В. Плеханова
В.С. Половинко (V.S. Polovinko), д-р экон. наук, профессор ОмГУ,
гл. редактор
А.М. Попович (A.M. Popovich), д-р экон. наук, профессор, ОмГУ
О.М. Рой (O.M. Roy), д-р социол. наук, профессор ОмГУ
Т.Д. Синявец (T.D. Sinyavets), канд. экон. наук, доцент ОмГУ,
отв. редактор
Р.Г. Смелик (R.G. Smelik), д-р экон. наук, профессор ОмГУ
Л.А. Трофимова (L.A. Trofimova), д-р экон. наук, профессор СПбГУЭиФ

*Адрес редакции: 644077,
Омск-77, пр. Мира, 55а, ОмГУ*

тел. (tel.) (3812) 26-82-36
vestnic@omeco.ru

*Editorial office: 644077,
Omsk-77, pr. Mira, 55a, OmSU*

Редактор
Г.Н. Орлов
Технический редактор
Н.В. Москвичёва

Свидетельство о регистрации
*ПИ № ФС77-21983
от 21 сентября 2005 г.*

Подписной каталог «Газеты.
Журналы». Индекс 35915

Издательство ОмГУ
им. Ф.М. Достоевского
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а

Подписано в печать 18.03.2011.
Формат 60x84 1/8.
Печ. л. 29,25. Усл. печ. л. 27,2.
Уч.-изд. л. 28,5.
Тираж 150 экз. Заказ 94.

Отпечатано
на полиграфической базе
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а

СОДЕРЖАНИЕ

Тема номера: Современные проблемы финансов и кредита

Горловская И.Г. Влияние внешней среды на предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг	5
Болдырева Н.Б. EVA как эффективный метод решения агентского конфликта на рынке коллективных инвестиций	14
Балакина Р.Т. Влияние инноваций на развитие банковского бизнеса	24
Крестьянинова О.Г. Одноканальное финансирование как основной элемент модернизации обязательного медицинского страхования	34
Миллер А.А. Региональные особенности функционирования рынка ценных бумаг в Российской Федерации	38
Решетникова Л.Г. Эффективность участия негосударственных пенсионных фондов в системе инвестирования средств пенсионных накоплений	44

Проблемы экономической теории и предпринимательства

Дегтярева С.В. Теоретический анализ институциональной структуры национальной экономики: общие основания	49
Косьмин А.Д., Сиряк В.А. Является ли критерием умиротворенности населения теоретическое значение коэффициента Джини?	57
Фомина Ю.А. Инновации, организация, устойчивость и кризисы с позиций международного общества Й. Шумпетера	64
Фролова И.А. Социально-экономическая эффективность Российского высшего профессионального образования	68

Региональная экономика и управление территориями

Гокова О.В. Опыт реализации региональной демографической политики в развитых странах мира	74
Безбородова Т.М., Скребцова А.А. Дискриминация мигрантов в социально-трудовой сфере: причины и пути преодоления	81
Карпов В.В. Межрегиональный обмен населением: необходимые шаги исследования	90
Киселёва А.М., Тимченко А.Е. Противодействие коррупции в исполнительных органах государственной власти субъектов Российской Федерации	97

Социально-трудовые отношения и процессы

Андреянова Е.В., Ромашкина Г.Ф. Социально-экономическая обусловленность трудовых мотивов людей, работающих по найму: на примере различных предприятий Тюменской области	104
Гальцов М.В. Инвестиции в человеческий капитал как инструмент инноваций в управление персоналом	112
Дементий Л.И. Личностные основания управления предпринимательской карьерой	118
Лупинос Е.А. Моделирование системы оплаты труда	122
Невская Л.В. Формирование кадровой политики инновационно-ориентированной организации	127

Управленческое и маркетинговое консультирование

Апенько С.Н., Голубь Н.А. Разработка проекта внедрения процессного подхода к управлению персоналом	132
Агжанов Р.А. Алгоритм оптимизационного управления в условиях кризиса предприятия	138
Воловиков Б.П. Формирование инновационного портфеля промышленного предприятия	142
Козлова О.А. Экологический маркетинг: новый концептуальный подход и стратегический потенциал производителей	146

Теория и практика управления

Родина Л.А., Ломакина Е.А. Организационное и информационное обеспечение механизма управления рисками предприятий химической промышленности	156
Чепелева Н.Н. Определение факторов, влияющих на процесс формирования ресурсной стратегии грузового автотранспортного предприятия	163
Хомяк И.Г. Методика перехода предприятия на процессно-ориентированное управление	170
Симонов С.Г., Карашаш Н.К. Оценка экономической безопасности предпринимательских структур: теоретико-методический аспект	177

Налоговая политика на современном этапе

<i>Миллер А.Е., Миллер Н.В.</i> Влияние принципов налогообложения на взаимодействие налоговых органов и хозяйствующих субъектов.....	183
<i>Айтхожина Г.С.</i> Особенности планирования выездных налоговых проверок крупнейших налогоплательщиков.....	190
<i>Богославец Т.Н.</i> Налоговая культура в условиях социальных трансформаций	193

Бухгалтерский учет, анализ и аудит: вопросы теории и практики

<i>Гордиевич Т.И.</i> «Проблемы искажений» при расчете индекса потребительских цен	197
<i>Кощеева Н.А.</i> Основные направления обеспечения качества высшего образования.....	207
<i>Завьялова Л.В., Антонова А.Е.</i> Особенности и проблемы управления денежными потоками в филиале коммерческого предприятия.....	212

<i>Миллер А.Е., Иванова Л.Н.</i> Диссертационные советы по экономическим специальностям: итоги работы	219
---	-----

<i>Издания Омского государственного университета</i>	223
---	-----

<i>Сведения об авторах</i>	232
---	-----

<i>Информация для авторов</i>	234
--	-----

CONTENTS

The subject of issue: Current issues of finance and credit

<i>Gorlovskaya I.G.</i> Security market business: external factors.....	5
<i>Boldyreva N.B.</i> EVA: to settle agent conflict at investment market	14
<i>Balakina R.T.</i> Banking affected by innovation	24
<i>Krestyaninova O.G.</i> Obligatory medical insurance to be financed through one channel.....	34
<i>Miller A.A.</i> RF: local security market features	38
<i>Reshetnikova L.G.</i> Non-governmental pension funds in investment field	44

Issues of economic theory and entrepreneurship

<i>Degtyareva S.V.</i> National economy institution: theory basis	49
<i>Kosmin A.D., Siryak V.A.</i> Factor jinny as an indicator of population appeasement.....	57
<i>Fomina U.A.</i> Innovation, company, stability and crisis seen by schumpeter society.....	64
<i>Frolova I.A.</i> Russia: Higher Education – is it socially and economically efficient?.....	68

Regional economy and regional administrating

<i>Gokova O.V.</i> Regional population policy executed in leading world countries.....	74
<i>Bezborodova T.M., Skrebtsova A.A.</i> Migrants undepriviledged in social and labour area: cause and way out	81
<i>Karpov V.</i> Interregional migration: stepped research.....	90
<i>Kiselyova A.M., Timchenko A.E.</i> Anti-corruption policy in rf state executive powers	97

Soci-labour relationships and processes

<i>Andrianova E V., Romashkina G.F.</i> Socially and economically motivated employees (within tyumen region enterprises)	104
<i>Galtsov M.V.</i> Human capital investment as hr innovation	112
<i>Dementiy L.I.</i> Business career driven by personality factors	118
<i>Lupinos E.A.</i> Labour pay simulation.....	122
<i>Nevskaya L.V.</i> HR strategy in innovation-friendly company	127

Consultancy in marketing and administrating

<i>Apenko S.N., Golub N.A.</i> Process approach introduced in HR.....	132
<i>Agzhanov R.A.</i> Optimizing co management under crisis	138
<i>Volovikov B.P.</i> Enterprize innovative portfolio.....	142
<i>Kozlova O.A.</i> Green marketing: new concept and manufacturer strategy.....	146

Theory and practice of administrating

<i>Rodina L.A., Lomakina E.A.</i> Chemical enterprise: risk-management organize- and dataware	156
<i>Chepeleva N.N.</i> Factors of resource strategy in cargo transport company	163
<i>Khomyak I.G.</i> Co process management transition.....	170
<i>Simonov S.G., Karashash N.K.</i> Theory and method sides to appraise co economic safety	177

Current tax policy

<i>Miller A.E., Miller N.V.</i> Taxation principles influence on tax authorities and economic subjects interaction	183
<i>Aytkhozhina G.S.</i> Field tax inspections of major taxpayers	190
<i>Bogoslavets T.N.</i> Tax culture and social changes.....	193

Accounting, analysis and audit: theory and practice issues

<i>Gordiyevich T.I.</i> Problems of distortion in the pcedure of evaluating consumer price index	197
<i>Koshcheeva N.A.</i> Main of High-quality Education	207
<i>Zavyalova L.V., Antonoiva A.E.</i> Cash flow managemnt in subsidiary	212

Omsk state university publications 223 |

Information about authors 232 |

Information for authors 234 |

Тема номера:
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ И КРЕДИТА

Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. № 1. С. 5–13.

УДК 334.012.23+336.012.23

**ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

SECURITY MARKET BUSINESS: EXTERNAL FACTORS

И.Г. Горловская

I.G. Gorlovskaya

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

В статье выделены четыре этапа в развитии предпринимательской деятельности на рынке ценных бумаг России. Анализируются факторы внешней среды, оказывающие влияние на становление и развитие предпринимательской деятельности на каждом этапе. Показано, что государство является главным фактором, определяющим условия развития предпринимательской деятельности на рынке ценных бумаг.

The paper defines four stages in security market business activity. Studying external factors of the business activity advance at each stage, the paper considers the government to be the crucial factor of security market development.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, рынок ценных бумаг, профессиональные участники рынка ценных бумаг.

Key words: entrepreneurial activity, security market, professional players of security market.

Предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг (РЦБ) Российской Федерации начала формироваться в начале 1990-х гг. Под предпринимательской деятельностью на РЦБ следует понимать инициативную самостоятельную деятельность профессиональных субъектов, осуществляемую на свой страх и риск, направленную на получение прибыли от предоставления специализированных услуг на рынке ценных бумаг (РЦБ-услуг). Становление и развитие предпринимательской деятельности на российском РЦБ происходит под воздействием внешней среды, которая подразделяется на среду прямого и среду косвенного воздействия [1]. В отношении предпринимательской структуры на РЦБ под средой прямого воздействия будем понимать потребителей услуг на РЦБ, поставщиков трудовых ресурсов и капитала предпринимательским структурам, конкурентов, законодательные и исполнительные органы государственной власти, саморегулируемые организации. К среде косвенного воздействия отнесем состояние национальной экономики, тенденции и события мировых финансовых рынков, политические факторы, науч-

но-технический прогресс, социо-культурные факторы.

В отсутствии объективных предпосылок для эволюционного развития российского предпринимательства в указанной области профессиональные субъекты РЦБ в качестве предпринимательских структур начали свой жизненный цикл под влиянием уже накопленного зарубежного опыта в финансовой сфере. В развитии предпринимательской деятельности на российском РЦБ следует выделить следующие этапы:

– этап стихийного формирования предпринимательской деятельности (конец 1980-х гг. – 1992 г.);

– этап становления предпринимательской деятельности на базе субъектного регулирования (1992–1996 гг.);

– этап развития предпринимательской деятельности на базе функционального регулирования (1996–2004 гг.);

– этап перехода к мегарегулированию предпринимательской деятельности (2004 г. – по настоящее время).

На каждом этапе наблюдается свой набор факторов внешней среды, оказавших наибольшее значение в развитии предпринимательст-

ва на РЦБ. Рассмотрим поэтапно воздействие факторов среды прямого воздействия на формирование предпринимательской деятельности на российском РЦБ.

1. *Этап стихийного формирования предпринимательской деятельности РЦБ (конец 1980-х гг. – 1992 г.)*

В качестве решающего фактора формирования предпринимательских структур в этот период следует указать на признание частной собственности, как основы для предпринимательской деятельности.

Потребители РЦБ-услуг на данном этапе не оказывали существенное воздействие на предпринимательские структуры исходя из того, что РЦБ в СССР не существовало, а следовательно, население, хозяйствующие субъекты и само государство имели смутное представление о потенциальном предложении услуг, связанных с ценными бумагами. Предпринимательские структуры, образованные в то время, сами формировали у потребителя образ РЦБ-услуг.

Поставщики трудовых ресурсов и капитала. Специализированных образовательных учреждений, готовивших кадры для предпринимательских структур РЦБ, не было по объективным причинам. Основной персонал профессиональных субъектов РЦБ формировался под влиянием изученного зарубежного опыта функционирования РЦБ, преимущественно, американского. Капитал формировался в основном за счет выпуска ценных бумаг (акций и суррогатных ценных бумаг).

Конкуренты. В отсутствие специальных ограничений на деятельность профессиональных субъектов РЦБ, инициативная деятельность получила стремительное развитие, что создавало условия конкуренции между предпринимательскими структурами. В ноябре 1990 г. были созданы две первые специализированные фондовые биржи – Московская центральная фондовая биржа (МЦФБ) и Московская международная фондовая биржа (ММФБ); в 1990–1991 гг. были открыты первые депозитарии (например, «РИНАКО»), брокерские компании. В отсутствие государственного регулирования, профессиональные субъекты РЦБ использовали зарубежный опыт деятельности подобных институтов.

Законодательные и исполнительные органы государственной власти. Специальные органы, регулирующие РЦБ и предпринимательскую деятельность отсутствовали, правовые акты ограничивались нормами гражданского законодательства, нормативная база от-

сутствовала. В этот период государство только делало наметки последующего регулирования профессиональной деятельности на РЦБ. Так, в соответствии с Положением об акционерных обществах, утвержденном Постановлением Совета Министров РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 601 акционерное общество могло выпускать только именные акции, держатели которых должны регистрироваться в специальном реестре, который ведется в акционерном обществе. Регистрацию акционеров могло вести само акционерное общество или поручить это банкам и другим специализированным организациям. Однако непосредственно предпринимательская деятельность на РЦБ не регулировалась.

Саморегулируемых организаций в этот период не было создано.

Таким образом, на первом этапе формирование предпринимательских структур на РЦБ происходило стихийно, под воздействием изменения отношений собственности и зарубежного опыта развития РЦБ.

2. *Этап становления предпринимательской деятельности на РЦБ на базе субъектного регулирования (1992–1996 гг.)*

Основными факторами, под влиянием которых формировался РЦБ, явились распад СССР и выделение Российской Федерации как самостоятельного государства, принятие Конституции Российской Федерации с закреплением частной собственности, развитие рыночных отношений, приватизация государственных и муниципальных предприятий.

Потребители РЦБ-услуг. Потребность в РЦБ-услугах формировалась под влиянием приватизации, в ходе которой выпускались ценные бумаги: приватизационные чеки, акции акционерных обществ, преобразованных из государственных и муниципальных предприятий. Потребителями РЦБ-услуг становится все население Российской Федерации. Основными востребованными услугами становятся услуги по купле-продаже ценных бумаг (торговое посредничество), услуги по предоставлению места и созданию регламентированных условий торговли ценными бумагами (услуги по организации торговли ценными бумагами, услуги фондовых бирж), услуги по доверительному управлению пакетами ценных бумаг, услуги по регистрации сделок с ценными бумагами, услуги по учету прав на ценные бумаги. В Указе Президента Российской Федерации от 4 ноября 1994 г. № 2063 «О мерах по государственному регулированию рынка ценных бумаг в Российской Федерации» впервые в качестве самостоя-

тельных видов предпринимательской деятельности на РЦБ указана депозитарная деятельность и деятельность по ведению и хранению реестра акционеров.

Поставщики трудовых ресурсов и капитала. В образовательных учреждениях организуются курсы по подготовке персонала для работы в предпринимательских структурах РЦБ, курсы для сдачи экзамена для получения квалификационного аттестата на право работы на РЦБ. Капитал предпринимательских структур продолжает формироваться преимущественно за счет выпуска ценных бумаг и суррогатов ценных бумаг. Последнее связано с несовершенством законодательной базы.

Конкуренция. В этот период нормативными актами Минфина Российской Федерации были четко определены возможные виды и формы предпринимательской деятельности на РЦБ. Предпринимательские структуры, созданные на легитимной основе, назывались инвестиционными институтами. К ним были отнесены инвестиционные консультанты, инвестиционные компании, инвестиционные фонды, финансовые брокеры. Их функции могли выполнять юридические лица, образованные в определенных Минфином Российской Федерации организационно-правовых формах и индивидуальные предприниматели. Конкуренция, по сравнению с первым этапом, ограничивалась наличием требуемого уставного или собственного капитала, наличием персонала, отвечающего требованиям нормативных документов исполнительных органов власти.

Для инвестиционных институтов были определены лицензионные и квалификационные требования: финансовые (требование к минимальному уставному фонду); к персоналу (качественные требования – наличие соответствующих квалификационных аттестатов, количественные требования к аттестованному персоналу); к совмещению деятельности; к организации системы учета и отчетности, точно и полно отражающей операции с ценными бумагами.

Отдельно от инвестиционных институтов был определен статус фондовой биржи как организации, исключительным предметом деятельности которой является обеспечение необходимых условий нормального обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен (цен, отражающих равновесие между спросом и предложением на ценные бумаги) и надлежащее распространение информации о них, поддержание высокого уровня профессионализма участников рынка ценных бумаг.

В связи с приватизацией круг профессиональных субъектов-услугодателей расширился. Во-первых, Указ Президента Российской Федерации от 1 июля 1992 г. № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» частично легализовал услуги по доверительному управлению пакетами акций. В этом документе было рекомендовано государственным органам приватизации передавать на договорной основе находящиеся в их владении пакеты акций до момента их продажи в соответствии с планами приватизации предприятий физическим и юридическим лицам, которые отвечали требованиям ст. 9 Закона Российской Федерации «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации». В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 октября 1992 г. № 1186 «О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий» на российском рынке ценных бумаг оказались востребованы услуги управляющего и депозитария инвестиционного фонда и чекового инвестиционного фонда. Во-вторых, в связи с активизацией вторичного рынка ценных бумаг стихийно стали создаваться депозитарии, предлагающие свои услуги по хранению и регистрации акций.

Особенностями периода становления отечественного рынка ценных бумаг являлось то, что государство регламентировало услуги по регистрации сделок с ценными бумагами, специально сертифицировало консультационные услуги в составе деятельности консультационных фирм и индивидуальных консультантов в ходе приватизации. Консультационные услуги подразумевали услуги по подготовке планов приватизации в форме проспектов эмиссии акционерных обществ.

В 1993 г. начал функционировать рынок государственных и муниципальных ценных бумаг. Первыми государственными ценными бумагами, для которых был создан рынок, явились государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО), а затем облигации федеральных займов (ОФЗ). Регулированием этого сегмента рынка, в отличие от уже рассмотренных сегментов, занималось Министерство финансов Российской Федерации и Центральный банк России. Изначально он создавался на иных принципах, чем рынок корпоративных ценных бумаг: основные государственные ценные бумаги, сначала ГКО, а потом

и ОФЗ, размещались и обращались исключительно на организованном рынке. Для совершения обмена активами на данном сегменте эмитент государственных ценных бумаг в лице Минфина и инвесторы обязаны были обращаться к профессиональным субъектам для получения РЦБ-услуг. В целях обслуживания рынка государственных ценных бумаг была создана инфраструктура: торговая, депозитарная, расчетная системы. Сделки с государственными ценными бумагами непосредственно могли заключать только профессиональные посредники, которые назывались дилерами, сделки заключались исключительно в торговой системе ММВБ, а затем и на региональных валютных биржах, право собственности и переход прав собственности подтверждала депозитарная система. Государственные облигации чаще всего выпускались в документарной форме – в форме глобального сертификата. Облигации, принадлежащие отдельным инвесторам, в обязательном порядке учитывались на счетах депо. Переход права собственности на эти облигации от одного владельца к другому наступал в момент их перевода на счет депо нового владельца. Регулирование этого сегмента рынка предусматривало установление требований ко всем перечисленным профессиональным субъектам.

Законодательные и исполнительные органы государственной власти. В этот период определились первые субъекты регулирования отдельных сегментов рынка ценных бумаг на федеральном уровне:

– Государственный комитет Российской Федерации по управлению государственным имуществом и Федеральный фонд имущества регулировали сферу ценных бумаг, выпущенных в ходе приватизации (акции приватизированных предприятий, приватизационные чеки) и сферу деятельности профессиональных субъектов, обслуживающих этот сегмент (специализированные чековые фонды приватизации (ЧИФы); управляющие ЧИФами; специализированные депозитарии ЧИФов);

– Центральный банк России регулировал выпуск и обращение ценных бумаг коммерческими банками и деятельность коммерческих банков как профессиональных субъектов (депозитарную деятельность, брокерскую и дилерскую деятельность на рынке государственных ценных бумаг);

– Минфин Российской Федерации регулировал сегмент рынка ценных бумаг, на котором выпускались и обращались корпоративные ценные бумаги, действовали в качестве профес-

сиональных субъектов инвестиционные институты фондовые биржи, фондовые отделы товарных и валютных бирж, а также специализированные депозитарии инвестиционных фондов (ИФов) и управляющие ИФами.

В 1994 г. в Российской Федерации был создан специализированный орган регулирования рынка ценных бумаг – Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам при Правительстве Российской Федерации.

Регулирование деятельности субъектов – инвестиционных институтов, имевшее место в 1991–1994 гг. на российском рынке ценных бумаг, нельзя признать удовлетворительным. Поскольку сам перечень субъектов был исчерпывающим и не учитывал многообразия участников рынка, работавших на профессиональной основе. В то время на рынке ценных бумаг появилось множество структур, сознательно не вписывавшихся в систему государственного регулирования. Переход к регулированию профессиональной деятельности был более прогрессивным. В 1994 г. в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 4 ноября 1994 г. № 2063 «О мерах по государственному регулированию рынка ценных бумаг в Российской Федерации» было определено, что предоставление услуг по размещению, купле и продаже ценных бумаг осуществляется исключительно профессиональными участниками на основе лицензий. Впервые в нормативном акте были перечислены виды деятельности, которые определили ареал регулируемых РЦБ-услуг, который был уточнен в законодательстве Российской Федерации в 1996 г.

В целом субъектный подход к лицензированию, характерный для периода становления отечественного рынка ценных бумаг, давал возможность предпринимательским структурам фактически оказывать профессиональные услуги без лицензий. Классическим примером для России стали компании «МММ», АОЗТ «Русский дом Селенга».

Саморегулируемые организации начинают создаваться в этот период. В 1994 г. была создана Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД). В 1994 г. была учреждена Профессиональная ассоциация участников фондового рынка (ПАУФОР), объединившая 15 компаний, на базе которой в 1995 г. была создана система внебиржевой торговли Российская торговая система (РТС). В 1996 г. была создана общероссийская саморегулируемая организация Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР). В 1996 г. сфор-

мировалась Национальная ассоциация участников рынка государственных ценных бумаг (НАУРАГ, которая в дальнейшем трансформировалась в Национальную фондовую ассоциацию (НФА)).

Таким образом, на втором этапе решающим фактором внешней среды предпринимательской деятельности стало государство. Однако регламентирование предпринимательской деятельности на различных сегментах рынка ценных бумаг осуществлялось разными регулирующими органами, слабо координирующими свою деятельность.

3. Этап развития предпринимательской деятельности РЦБ на базе функционального регулирования (1996–2004 гг.)

С окончанием приватизации в Российской Федерации начался третий этап развития предпринимательской деятельности на РЦБ. Этот этап характеризуется совершенствованием регулирования предпринимательской деятельности на РЦБ, началом формирования его законодательной базы, изменением подхода ее регулирования (произошел переход от субьектного к функциональному регулированию).

Потребители РЦБ-услуг. По мере развития отечественного РЦБ перечень потребителей профессиональных РЦБ-услуг расширился. Это связано с организацией паевых инвестиционных фондов. Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) как отдельный институт финансового посредничества может функционировать исключительно при наличии взаимосвязанных с ним предпринимательских структур – услугодателей: управляющей компании, специализированного депозитария, регистратора, независимого оценщика. Особенностью профессиональных услуг является то, что их получателями являются не только инвесторы, но и профессиональные субъекты, включенные в состав инфраструктуры ПИФа. Так, например, специализированный депозитарий оказывает услуги управляющей компании по хранению и учету прав на ценные бумаги, составляющие имущество ПИФа, имеет право оказывать услуги инвесторам-владельцам инвестиционных паев при выполнении функций регистратора.

Поставщики трудовых ресурсов и капитала. В образовательных учреждениях высшего профессионального образования в рамках специальности «Финансы и кредит» начинается подготовка специалистов с высшим образованием для работы в предпринимательских структурах рынка ценных бумаг. Повсеместно действуют специализированные курсы для повышения квалификации в области РЦБ,

для сдачи экзамена для получения квалификационного аттестата на право работы на РЦБ. Выпуск суррогатных ценных бумаг для формирования капитала предпринимательских структур запрещен, поэтому основной акцент делается на формировании капитала за счет внутренних источников и за счет выпуска разрешенных законодательством ценных бумаг.

Конкуренты. В этот период произошло ужесточение требований к профессиональным субъектам, в полной мере введен механизм лицензирования предпринимательской деятельности. Однако следует отметить, что индивидуальная предпринимательская деятельность на РЦБ с этого момента запрещена. Для юридических лиц установлено требование к организационно-правовой форме. В дальнейшем это требование обрело форму обычая делового оборота для профессиональных участников рынка ценных бумаг. Для лицензируемых видов деятельности, связанных с рынком коллективных инвестиций, это требование остается в силе до сих пор.

На этом этапе сложились два блока предпринимательских структур. Во-первых, это профессиональные участники, осуществляющие виды деятельности, регламентируемые законодательством. Они оказывают РЦБ-услуги, регулируемые государством. Во-вторых, услугодателями являются профессиональные субъекты, не относящиеся законодательством к профессиональным участникам рынка ценных бумаг. Их состав включает субъектов (видов деятельности), регулируемых государством и нерегулируемых.

Количество предпринимательских структур на рынке ценных бумаг резко уменьшается в начале периода, что связано с принятием Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», который зафиксировал виды профессиональной предпринимательской деятельности на РЦБ в 1998 г., что связано с финансовым кризисом.

Законодательные и исполнительные органы государственной власти.

С принятием в 1996 г. Федерального закона «О рынке ценных бумаг» Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам при Правительстве Российской Федерации была преобразована в Федеральную комиссию по ценным бумагам. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 1009 от 1 июля 1996 г. «О Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг» ее функции включали: осуществление разработки основных направлений развития РЦБ и координацию деятельности

федеральных органов исполнительной власти по вопросам регулирования РЦБ; разработку и утверждение единых требований к правилам осуществления профессиональной деятельности с ценными бумагами; установление порядка и осуществление лицензирования различных видов профессиональной деятельности на РЦБ и деятельности по оценке и управлению имуществом паевых инвестиционных фондов; контроль за соблюдением профессиональными участниками РЦБ, саморегулируемыми организациями профессиональных участников РЦБ требований законодательства Российской Федерации о ценных бумагах, стандартов и требований, утвержденных ФКЦБ России; обеспечение создания общедоступной системы раскрытия информации на РЦБ; утверждение квалификационных требований, предъявляемых к лицам и организациям, осуществляющим профессиональную деятельность с ценными бумагами, к персоналу этих организаций.

Однако сегментарная раздробленность как самого рынка ценных бумаг, так и его регулирования остается неизменной до 2004 г. На РЦБ Российской Федерации в этот период существовали следующие сегменты:

- сегмент корпоративных ценных бумаг (акции, облигации);
- сегмент государственных и муниципальных ценных бумаг (ГКО, ОФЗ и т. д.);
- сегмент банковских ценных бумаг (акций, облигаций, банковских веселей);
- сегмент ценных бумаг инвестиционных фондов.

Законодательную базу в этот период дополнили Федеральный закон от 23 июня 1999 г. № 11-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» и Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».

Саморегулируемые организации. Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» был введен институт саморегулирования на РЦБ. Саморегулируемые организации (СРО) в России стали создаваться в организационно-правовой форме некоммерческого партнерства, объединяющего субъектов предпринимательской деятельности на основании членства по отраслевому признаку. СРО на РЦБ начали создавать профессиональные участники по видам профессиональной деятельности. Однако самим СРО было запрещено осуществлять предпринимательскую деятельность. Целями деятельности СРО на РЦБ являются: развитие и совершенствование системы функционального регулирования РЦБ; установление правил и стандартов проведения

операций с ценными бумагами, обеспечивающих эффективную деятельность на РЦБ осуществление контроля и надзора за деятельностью профессиональных участников РЦБ; защита интересов владельцев ценных бумаг и клиентов профессиональных участников РЦБ, являющихся членами СРО; повышение стандартов профессиональной деятельности на РЦБ, включая стандарты профессиональной этики на РЦБ; обеспечение условий профессиональной деятельности на РЦБ. Однако на данном этапе деятельность СРО была формальной в силу своей неразвитости. Для повышения статуса СРО в лицензионные требования был внесен пункт, требовавший от профессиональных участников обязательного членства в одной из СРО.

Таким образом, на третьем этапе влияние государства на развитие предпринимательской деятельности усиливается. При этом другие факторы внешней среды становятся производными от системы регулирования предпринимательской деятельности на РЦБ.

4. *Этап перехода к мегарегулированию предпринимательской деятельности на РЦБ (2004 г. – по настоящее время).*

Федеральная комиссия по ценным бумагам была преобразована в Федеральную службу по финансовым рынкам, что означает концентрацию в последней полномочий по регулированию большинства сегментов отечественного рынка ценных бумаг.

Потребители РЦБ-услуг. Исследования, проведенные компанией Begin Group, показали, что 67 % частных инвесторов – мужчины, 33 % – женщины. По возрастному признаку инвесторы 18–23 лет составляют 19 % от числа обследованных, 24–30 лет – 43 %, 31–40 лет – 23 %, 41–50 лет – 10 %, старше 50 лет – 5 %. 78 % опрошенных инвесторов работает, 20 % работает и учится, 2 % учатся в вузе. Среди работающих инвесторов 22 % составляют менеджеры высшего и среднего звена, 19 % – линейные менеджеры, 34 % – специалисты. 39 % имеют стаж работы от 4 до 10 лет, 25 % – от 11 до 20 лет, 24 % – от 1 года до 3 лет, более 20 лет стажа имеют 10 % опрошенных. Работающие инвесторы распределены по сферам деятельности своих компаний следующим образом: в сфере финансов трудится 31 %, в сфере производства 20 %, в сфере услуг 20 %, в торговле 15 %. В остальных отраслях – 6 %. 95 % имеют высшее образование, в том числе 43 % – высшее экономическое. Из числа опрошенных по 8 % респондентов продолжает образование в аспирантуре, по программам МВА, в магистратуре, докторантуре и на про-

фессиональных курсах. 6 % респондентов начали инвестировать свои средства в ценные бумаги в 1992–1995 гг., т. е. в период становления отечественного рынка ценных бумаг. Массовый инвестор пришел на рынок в 2004–2007 гг. (40 %). В качестве целей инвестирования 59 % указали приумножение накоплений, 26 % – сохранение и приумножение накоплений и 15 % – сохранение накоплений [2]. В то же время исследования, проведенные НАУФОР, позволяют выделить особенности российских инвесторов: низкий уровень доходов населения, территориальная ограниченность возможностей получения услуг, низкая инвестиционная грамотность, традиционность инвестиционного поведения, что проявляется в предпочтении банковских депозитов инвестированию в ценные бумаги [3].

Поставщики трудовых ресурсов и капитала. Переход к образовательным стандартам

второго поколения и учет требований, предъявляемых государством к персоналу профессиональных субъектов рынка ценных бумаг, позволили сформировать устойчивую систему подготовки кадров для предпринимательских структур в высших учебных заведениях страны. Изменения в системе аттестации персонала, связанные с введением понятия «специалист финансового рынка», повлекли за собой содержательные изменения в образовательных программах вузов и специализированных курсов повышения квалификации в области рынка ценных бумаг. Особенностью этого этапа является использование производных финансовых инструментов для формирования капитала, необходимого для осуществления отдельных финансовых операций.

Конкуренты. Изменение общего количества профессиональных субъектов российского рынка ценных бумаг представлено в таблице.

Количество действующих лицензий профессиональных субъектов рынка ценных бумаг в Российской Федерации*

Показатель	Год						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (ноябрь)
<i>Количество лицензий профессиональных участников</i>							
Брокерская деятельность	565	1 379	1 433	1 445	1 475	1 467	1 270
Дилерская деятельность	908	1 398	1 394	1 422	1 470	1 466	1 027
Деятельность по управлению ценными бумагами	176	1 022	1 100	1 069	1 286	1 286	929
Деятельность по организации торговли ценными бумагами	12	11	11	12	9	9	8
Клиринговая деятельность	6	9	9	9	10	13	13
Деятельность по ведению реестра	109	82	73	66	59	59	48
Депозитарная деятельность	134	743	831	787	789	773	738
<i>Количество лицензий непрофессиональных участников</i>							
Управляющие компании		237		339	496	578	444
Специализированные депозитарии		55	58	60	69	71	52

* Составлено автором по данным Федеральной службы по финансовым рынкам, <http://www.fcsм.ru>.

В конкуренции на РЦБ наблюдаются две тенденции. Первая тенденция связана с ужесточением требований к собственному капиталу предпринимательских структур на РЦБ, что ограничивает предпринимательскую деятельность. Это демонстрируют данные таблицы: увеличение минимального собственного капитала в условиях финансового кризиса 2008–2009 гг. привело к существенному сокращению количества предпринимательских структур на РЦБ. Вторая тенденция заключается в том, что профессиональные структуры концентрируются в центральных регионах Российской Федерации. Анализ, проведенный автором статьи, свидетельствует о том, что из десяти крупней-

ших инвестиционных компаний в 2009 г. девять зарегистрированы в Москве и только одна – в Новосибирске. При этом, на первых десять инвестиционных компаний приходится более 90 % биржевого оборота ценных бумаг и около 95 % внебиржевого оборота. Объем брокерских операций с ценными бумагами этих компаний составил около 65 % от оборотов 38 крупнейших российских компаний – профессиональных участников, объем оборотов по доверительным операциям – около 75 % [4]. Таким образом, конкурентная среда на рынке РЦБ-услуг сужается.

Законодательные и исполнительные органы государственной власти. В соответствии

с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. «Об утверждении Положения о Федеральной службе по финансовым рынкам» Федеральная служба по финансовым рынкам выполняет следующие функции: во-первых, утверждает единые требования к правилам осуществления профессиональной деятельности с ценными бумагами; обязательные для профессиональных участников РЦБ, за исключением кредитных организаций, нормативы достаточности собственных средств и иные требования, направленные на снижение рисков профессиональной деятельности на РЦБ, а также на исключение конфликта интересов, в том числе при оказании брокером, являющимся финансовым консультантом, услуг по размещению эмиссионных ценных бумаг; нормы допуска ценных бумаг к их публичному размещению, обращению, котированию и листингу, расчетно-депозитарной деятельности; требования к структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов; порядок регистрации правил негосударственных пенсионных фондов и изменений в них, стандартов раскрытия информации и форм отчетности негосударственных пенсионных фондов; во-вторых, осуществляет лицензирование профессиональной деятельности на РЦБ, деятельности негосударственных пенсионных фондов, акционерных инвестиционных фондов, деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, а также деятельности специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов; контролирует порядок проведения операций с денежными средствами или иным имуществом, совершаемых профессиональными участниками РЦБ, в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем; в-третьих, проводит проверки профессиональных участников РЦБ, управляющих компаний акционерных инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, а также их саморегулируемых организаций. Однако переход к мегарегулированию еще не завершен: помимо Федеральной службы по финансовым рынкам предпринимательскую деятельность регулируют Минфин Российской Федерации, Росфинмониторинг и Центральный банк России.

В настоящее время законодательная база регулирования РЦБ включает: Гражданский ко-

декс; Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»; Федеральный закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»; Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»; Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе»; Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»; Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг»; Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Между ними существуют некоторые противоречия, которые требуют устранения в целях унификации норм и технологий регулирования. К противоречиям относятся: противоречие, связанное с определением ценных бумаг; противоречие, связанное с формой выпуска ценных бумаг; противоречие, связанное с правилами совмещения видов деятельности.

Саморегулируемые организации. В 2010 г. в Российской Федерации действует шесть признанных СРО, объединяющих профессиональных субъектов РЦБ по функциональному признаку. К ним относятся Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР); Национальная фондовая ассоциация (НФА); Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД); Некоммерческое партнерство профессиональных участников фондового рынка Уральского региона (ПУФРУР); Некоммерческое партнерство «Национальная лига управляющих» (НЛУ). Некоммерческое партнерство «Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов» (НАПФ). Кроме того, на рынке ценных бумаг практическую деятельность ведут такие объединения, как АУВЕР, Ассоциация саморегулируемых организаций по финансовому оздоровлению и инвестициям. На данном этапе саморегулируемые организации постепенно превращаются из формально созданных структур в координирующие, консалтинговые центры. Кроме того, им делегированы некоторые контрольные функции (например, аттестация специалистов финансового рынка), поэтому их влияние на предпринимательскую деятельность усиливается.

В конце первого десятилетия XXI в. перед Российской Федерацией стоит задача в кратко-

срочном периоде добиться превращения российского финансового рынка в конкурентоспособный самостоятельный финансовый центр, являющийся одним из главных механизмов финансирования корпоративного сектора и одновременно эффективным механизмом инвестирования частных накоплений. Однако эта задача может быть решена при условии снижения степени неопределенности влияния внешней среды на предпринимательские структуры, особенно степени неопределенности правового поля. Развивающемуся финансовому рынку нужна правовая база, которая должна отвечать следующим характеристикам: быть эволюционно развивающейся, непротиворечивой, гармонизированной с законодательной базой зарубежных стран. Это очень важно еще и потому, что остальные проанализированные факторы внешней среды зависят от деятельности законодательных и исполнительных органов государственной власти: законодательная и пра-

вовая база определяет потребности потребителей РЦБ-услуг, правила и условия привлечения капитала, возможности поставщиков квалифицированного персонала, параметры конкурентной среды, функции СРО.

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – С. 116.

2. Социальный портрет современного частного инвестора // Биржевое обозрение. – 2008. – № 4. – С. 13–14.

3. Идеальная модель фондового рынка России на среднесрочную перспективу (до 2015 года) / авт. кол. А.Е. Абрамов, Л.В. Азимова, Ю.А. Данилов и др. – М.: НАУФОР, 2007. – С. 17.

4. Горловская И.Г. Теория и методология исследования РЦБ-услуг: монография. – Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2009. – С. 62–63.

ЕВА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД РЕШЕНИЯ АГЕНТСКОГО КОНФЛИКТА НА РЫНКЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

EVA: TO SETTLE AGENT CONFLICT AT INVESTMENT MARKET

Н.Б. Болдырева

N.V. Boldyreva

Тюменский государственный университет

В статье обосновывается наличие агентского конфликта на рынке коллективных инвестиций. Для его разрешения предлагается определять вознаграждение управляющей компании коллективного инвестиционного фонда за управление инвестициями основе концепции экономической добавленной стоимости. Раскрываются особенности применения EVA для коллективного инвестиционного фонда

The article discusses agent conflict at a joint investment market. In order to settle the former, the management company of the joint fund needs rewarding according to added value theory. The article also deals with EVA applied in joint investment fund.

Ключевые слова: коллективные инвестиции, рынок инвестиций, агентский конфликт, концепция экономической добавленной стоимости.

Key words: joint investments, investment market, agent conflict, added value theory.

Одним из эффективных механизмов перераспределения ресурсов финансового рынка и превращения накоплений и сбережений в первую очередь мелких розничных инвесторов в инвестиции выступают коллективные инвестиционные фонды (КИФ), представленные в России акционерными и паевыми инвестиционными фондами (АИФ и ПИФ соответственно). КИФ – это имущественный комплекс, находящийся в собственности акционерного общества либо в общей долевой собственности физических и юридических лиц [1]. В конструкции коллективного инвестиционного фонда участвует достаточно большая кооперация обеспечивающих субъектов. Ключевым элементом является управляющая компания (УК), которая на возмездных условиях обязана осуществлять управление имуществом КИФ в интересах собственников, связанных с получением дохода от инвестиций.

Действующий механизм предусматривает выплату вознаграждения обеспечивающим субъектам КИФ за счет имущества АИФ и имущества, составляющего ПИФ, в размере не более 10 % среднегодовой стоимости чистых активов КИФ [1; 2]. Вознаграждение управляющей компании может быть установлено в виде фиксированной суммы или доли среднегодовой стоимости чистых активов АИФ (ПИФ) и

(или) доли дохода от управления АИФ (доверительного управления ПИФ). Размер вознаграждения управляющей компании, определяемого как доля дохода от управления КИФ, не может превышать 20 % указанного дохода [1; 3].

Анализ эффективности коллективного доверительного управления по индустрии «ценнобумажных» розничных паевых инвестиционных фондов позволяет сделать вывод об его низком уровне и низкой востребованности со стороны розничных инвесторов [4]. Налицо агентский конфликт между собственниками КИФ и управляющей компанией, заключающийся в возможном «оппортунистическом» поведении управляющей компании, руководствующейся в своей работе принципом приоритета собственных целей, например, в максимизации полезности для себя, а не для принципала.

По нашему мнению, одним из факторов низкой эффективности коллективного доверительного управления выступает действующий механизм вознаграждения управляющей компании, в соответствии с которым управляющая компания независимо от результатов работы получает вознаграждение в виде соответствующего процента от стоимости чистых активов КИФ.

Как известно, одним из методов предотвращения и/или нивелирования агентского конфликта является построение системы мотивации персонала организации, одной из ос-

новых форм которой выступает вознаграждение за успешную реализацию трудовых функций [5, с. 20–28].

В статье раскрываются особенности применения концепции EVA (Economic Value Added) для КИФ с целью решения агентского конфликта. В качестве объекта исследования выбраны розничные портфельные КИФ, акции (инвестиционные паи) которых не ограничены в обороте¹.

Современная парадигма стратегического управления связана с ценностно-ориентированным подходом (Value-Based Management (VBM) и означает управление организацией, ориентированное на максимизацию ее стоимости [6; 7]. При этом стоимость выступает основой для принятия решений по управлению организацией. Управление персоналом является одним из важнейших аспектов теории и практики управления организацией. Поэтому цели управления персоналом должны быть согласованы и подчинены общей стратегической цели управления организацией.

В создании стоимости КИФ принимают участие все обеспечивающие субъекты отношений коллективного инвестирования. По этой причине в основе их вознаграждения должна лежать стоимость КИФ. Но ключевую роль в результатах инвестиционной деятельности играет управляющая компания, что необходимо учесть в механизме ее вознаграждения.

По нашему мнению, вознаграждение обеспечивающих субъектов, в том числе управляющей компании, должно выстраиваться в соответствии со следующими принципами: справедливость поощрений и наказаний обеспечивающих субъектов КИФ; необходимость дифференциации вознаграждения УК в зависимости от вида деятельности (деятельности УК по администрированию фонда и инвестиционной деятельности); простота и понятность механизма оценки эффективности деятельности управляющей компании прежде всего для неквалифицированного инвестора.

В академической литературе достаточно широкое распространение получила концепция EVA как механизм, используемый в построении системы управления стоимостью, в том числе служащий индикатором эффективности работы менеджеров организации [7; 8; 9].

EVA определяется как операционная прибыль после налогов за вычетом затрат на использованный капитал. Источником информации для расчета EVA выступает финансовая

отчетность, параметры которой берутся скорректированными с целью отразить действительные направления использования привлеченного капитала. Вопрос о необходимых корректировках является индивидуальным для каждой организации. Для расчета EVA используется следующая формула:

$$\begin{aligned} EVA &= NOPAT - (WACC \cdot CE) = \\ &= (ROCE - WACC) \cdot CE, \end{aligned}$$

где NOPAT (Net Operation Profit After Taxes) – чистая операционная прибыль после налогов, скорректированная; WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенные затраты на привлечение капитала – представляет собой доходность, требуемую инвесторами при вложении в организацию; CE (Capital Employed) – инвестированный капитал, скорректированный; ROCE (Return on Capital Employed) – рентабельность инвестированного капитала (доходность на вложенный капитал).

Важным преимуществом концепции экономической добавленной стоимости является использование принципа экономической прибыли. Суть данного принципа заключается в учете затрат на привлечение как заемного, так и собственного капитала. Разница между показателями ROCE и WACC, называемая спредом доходности, дает возможность определять, насколько эффективно используется капитал в организации по сравнению с альтернативными вариантами инвестиций. В результате, оценка деятельности организации проводится с позиции упущенной выгоды, утраченной в альтернативных вариантах вложения капитала организации из-за ограниченности ресурсов.

Конечной целью инвесторов выступает увеличение стоимости организации. Концепция EVA показывает, что новая стоимость создается только тогда, когда организации удается получить доходность на вложенный капитал больше доходности альтернативных вложений тех же инвесторов с такой же степенью риска. Отрицательный спред доходности и, следовательно, отрицательное текущее значение EVA будет свидетельствовать о частичном разрушении стоимости и, в свою очередь, сигнализировать о недостаточной эффективности деятельности менеджеров по удовлетворению потребностей инвесторов.

В целом применение концепции EVA для КИФ предполагает решение двух принципиальных вопросов: первый – какие расходы по коллективному доверительному управлению финансировать за счет привлеченного капитала?; второй – как измерить альтернатив-

¹ В качестве объекта исследования не рассматриваются КИФ категории индексных фондов в силу специфики последних.

ную доходность на вложенный инвесторами капитал?

Перечень расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим КИФ, которые финансируются за счет капитала инвесторов (имущества КИФ), установлен соответствующими нормативными правовыми актами [2; 10]. В качестве основных направлений использования привлеченного капитала для КИФ можно выделить: оплату источников финансирования; вознаграждение обеспечивающих субъектов; транзакционные издержки; налог на прибыль (для АИФ).

Налогообложение АИФ налогом на прибыль ставит данный институт коллективного инвестирования в невыгодные условия. Ключевыми факторами роста NOPAT для КИФ являются повышение эффективности инвестиционной деятельности, снижение транзакционных издержек и величины вознаграждения обеспечивающих субъектов.

Раскроем вопрос оценки требуемой доходности на вложенный инвесторами КИФ капитал, т. е. WACC.

Отметим, что в общем случае АИФ (управляющая компания АИФ) и управляющая компания ПИФ, акции, инвестиционный паи которых не ограничены в обороте, не имеют права привлекать заемный капитал в качестве источника финансирования инвестиций [1]. Следовательно, вопрос сводится к определению требуемой доходности на вложенный акционерами (владельцами инвестиционных паев) капитал.

Правовой основой для осуществления деятельности по управлению (доверительному управлению) активами АИФ и доверительному управлению ПИФ выступает инвестиционная декларация АИФ и инвестиционная декларация как раздел правил доверительного управления ПИФ, присоединение к которой (которым) осуществляется путем приобретения акций АИФ (инвестиционных паев ПИФ). В свою очередь, инвестиционная декларация АИФ и правила доверительного управления ПИФ разрабатываются управляющей компанией на основании требований соответствующих нормативных правовых актов с учетом конкретных особенностей данного КИФ (его типа и категории) [1; 11]. По этой причине КИФ как имущественный комплекс может иметь различное наполнение. Другими словами, инвестиционная декларация АИФ (правила доверительного управления ПИФ) опосредует сделку, связанную с покупкой инвестором доли КИФ, представленной инвестиционным портфелем. Не-

зависимо от предпочтений, инвестор, принявший решение о покупке акций (инвестиционных паев) КИФ конкретной категории, выбирает портфель определенных активов, состав которых ему заранее известен.

Современная финансовая теория для оценки эффективности управления инвестиционным портфелем предлагает использовать показатели фактической доходности, учитывающие риск, и сравнивать результаты активного управления с соответствующими показателями эталонного портфеля (benchmark portfolio). При этом эталонный портфель должен удовлетворять следующим требованиям: соответствовать рыночным ориентациям инвестора; быть сопоставимым, достижимым и заранее известным; его уровень риска должен быть близким к уровню риска активно управляемого портфеля [12, с. 911].

Традиционно в качестве эталонного портфеля рассматривается пассивно управляемый портфель, т. е. соответствующий рыночный индекс. С использованием рыночных индексов связан ряд недостатков: доходность рыночного индекса не учитывает операционные издержки, связанные с его формированием; индекс может не представлять сравнимый класс активов за определенный период времени.

Таким образом, вопрос о benchmarking является ключевым при использовании концепции EVA для КИФ. Для решения этого вопроса проанализируем состав и структуру активов КИФ, акции (инвестиционные паи) которых не ограничены в обороте (таблицы 1 и 2).

Инвестиционные фонды всех видов, типов и категорий могут иметь в составе активов денежные средства, включая иностранную валюту, на счетах и во вкладах в кредитных организациях. При этом Положением [11] накладывается ограничение на долю денежных средств во вкладах в одной кредитной организации, которая не должна превышать 25 % стоимости активов фонда.

Отметим сразу, что в состав активов фондов художественных ценностей могут входить кроме денежных средств только художественные ценности, соответствующие требованиям, раскрытым в Положении [11].

Долговые инструменты представляют собой стандартизированный перечень соответствующих активов, среди которых:

а) облигации российских хозяйственных обществ, если условия их выпуска предусматривают право на получение от эмитента только денежных средств или эмиссионных ценных бумаг и государственная регистрация вы-

пуска которых сопровождалась регистрацией проспекта ценных бумаг или в отношении которых зарегистрирован проспект ценных бумаг (проспект эмиссии ценных бумаг, план приватизации, зарегистрированный в качестве проспекта эмиссии ценных бумаг);

б) биржевые облигации российских хозяйственных обществ;

в) государственные ценные бумаги РФ, государственные ценные бумаги субъектов РФ и муниципальные ценные бумаги;

г) облигации иностранных эмитентов и международных финансовых организаций (далее вместе – облигации иностранных эмитентов), если по ним предусмотрен возврат суммы основного долга в полном объеме и присвоенный облигациям код CFI имеет следующие значения: первая буква – значение «D», вторая буква – значение «Y», «B», «C», «T»;

д) российские и иностранные депозитарные расписки на ценные бумаги, входящие в перечень долговых инструментов.

Таблица 1

Укрупненный состав активов АИФ и ПИФ категорий фондов, акции (инвестиционные паи) которых не ограничены в обороте

Активы	Категории АИФ и ПИФ, акции (инвестиционные паи) которых не ограничены в обороте									
	ФДР	ФО	ФА	ФСИ	ФФ	РФ	ФН	ИФ	ФТР	ФХЦ
1. Денежные средства, включая иностранную валюту	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2. Российские долговые инструменты	+	+	+	+	+	+	+	+	+	–
3. Акции АИФ и инвестиционные паи ПИФ	–	+	+	+	+	+	+	–	+	–
4. Акции российских хозяйственных обществ	–	+	+	+	–	–	–	–	–	–
5. Паи (акции) иностранных инвест. фондов	+	+	+	+	+	+	+	–	+	–
6. Другие иностранные активы	+	+	+	+	+	–	–	–	–	–
7. Недвижимость и права на недвижимое имущество	–	–	–	–	–	+	+	+	–	–
8. Денежные требования, вытекающие из кредитных договоров или договоров займа	–	–	–	–	–	–	–	+	–	–
9. Ипотечные ценные бумаги	–	–	–	–	+	–	–	+	–	–
10. Художественные ценности	–	–	–	–	–	–	–	–	–	+
11. Производные финансовые инструменты	+	–	–	–	–	–	–	+	+	–

* Кроме муниципальных ценных бумаг; облигаций и биржевых облигаций российских хозяйственных обществ, российских депозитарных расписок на долговые инструменты.

Замечание:

1. Используемые обозначения: ФДР – фонд денежного рынка; ФО – фонд облигаций; ФА – фонд акций; ФСИ – фонд смешанных инвестиций; ФФ – фонд фондов; РФ – рентный фонд; ФН – фонд недвижимости; ИФ – ипотечный фонд; ФТР – фонд товарного рынка; ФХЦ – фонд художественных ценностей.

2. Составлено по Положению о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов (утверждено Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 20 мая 2008 г. № 08-19/пз-н в ред. от 29 декабря 2009 г.).

В целом в стандартный перечень долговых инструментов входят публично обращающиеся облигации и депозитарные расписки на них. Данный стандартный перечень долговых инструментов может быть использован всеми категориями фондов в полной мере, за исключением фондов денежного рынка и ипотечных фондов, которые ограничены отдельными видами долговых активов. Отдельного внимания удостоены облигации иностранных эмитентов, в которые могут инвестировать фонды денежного рынка. Такие облигации должны быть краткосрочными (сроком не более 12 месяцев).

Вместе с тем для КИФ категории фондов облигаций долговые инструменты являются профильными. Остальные категории фондов осуществляют работу с долговыми инструментами как непрофильными.

Все фонды (кроме ипотечных фондов и фондов художественных ценностей) могут иметь в составе активов акции АИФ и инвестиционные паи ПИФ, но с учетом категории инвестиционного фонда. Наибольшее разнообразие разрешено фондам двух категорий по определению: фондам смешанных инвестиций и фондам фондов.

В отношении паев (акций) иностранных инвестиционных фондов регулятор придерживается в целом того же принципа.

Положением предусмотрена спецификация кодов CFI для паев (акций) иностранных инвестиционных фондов. Данная спецификация позволяет установить соответствие характеристик инвестирующего российского фонда характеристикам иностранного фонда, в паи (акции) которого осуществляются инвестиции.

Акции российских ОАО, кроме акций АИФ, могут входить в состав активов фондов категорий ФО, ФА, ФСИ. Обыкновенные акции российских ЗАО разрешены для включения в состав активов АИФ, интервальных и закрытых ПИФ только категорий ФА и ФСИ.

Отличительные особенности по составу активов предусмотрены для фондов категорий фондов фондов, рентных фондов, фондов товарного рынка. Так, фондам категории фондов фондов разрешена самая широкая инвестиционная декларация. В состав активов таких фондов могут входить долговые инструменты, акции АИФ и инвестиционные паи ПИФ, паи (акции) иностранных инвестиционных фондов, акции российских ОАО, акции иностранных АО, а также ипотечные сертификаты участия. Только этой категории фондов из рассматриваемых разрешено иметь в составе активов российские и иностранные депозитарные расписки на паи (акции) иностранных инвестиционных фондов, за исключением паев

(акций) иностранных инвестиционных фондов фондов.

Рентные фонды ориентированы на работу с недвижимостью. Законодатель установил требование обязательной выплаты владельцам инвестиционных паев рентного фонда промежуточного дохода. Кроме того, установлены следующие ограничения по составу и структуре активов этой категории фондов:

– профильными активами рентного фонда может быть только недвижимое имущество и/или права аренды недвижимого имущества;

– девелопмент и реконструкция в рамках рентного фонда по общему правилу не допускаются;

– достаточно жесткое требование установлено в отношении структуры активов рентного фонда. Так, минимальная доля недвижимого имущества (либо прав аренды) в суммарной стоимости активов фонда должна составлять 50 %.

К непрофильным (вспомогательным) активам рентных фондов помимо денежных средств и долговых инструментов отнесены только акции АИФ и инвестиционные паи ПИФ, относящихся к категории рентных фондов, а также паи (акции) иностранных инвестиционных фондов с кодом CFI – EU**R*.

Рентные фонды появились в результате выделения из фондов недвижимости и предназначены для сдачи в аренду готовой недвижимости, а фонды недвижимости – для строительства новых объектов.

Таблица 2

Требования к структуре активов паевых и акционерных инвестиционных фондов, акции (инвестиционные паи) которых не ограничены в обороте (в % от стоимости активов)

Активы	Категория и типы ПИФ и АИФ и доля оценочной стоимости соответствующего актива в стоимости активов КИФ									
	ФДР	ФО	ФА*	ФСИ*	ФФ**	РФ	ФН	ИФ*	ФТР*	ФХЦ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Денежные средства во вкладах в одной кредитной организации	≤25	≤25	≤25	≤25	≤25	≤25	≤25	–	≤25	≤25
Оценочная стоимость долговых инструментов	≤30 только российских	≥50	≤40	–	–	≤40	–	–	–	–
Оценочная стоимость ценных бумаг одного эмитента	≤10	≤15 для ОПИФ и ИПИФ; ≤25 для ЗПИФ и АИФ	≤15 для ОПИФ и ИПИФ; ≤35 для ЗПИФ и АИФ	≤15 для ОПИФ и ИПИФ; ≤35 для ЗПИФ и АИФ	≤15, в том числе одного инвестиционного фонда или ипотечного покрытия	≤15, в том числе одного инвестиционного фонда	≤15, в том числе одного инвестиционного фонда	–	≤15	–
Оценочная стоимость инвестиционных паев ПИФ, акций АИФ и паев (акций) иностранных инвестиционных фондов	≤10, кроме акций АИФ	≤10	≤40	≤15	≥50, включая также ипотечные сертификаты участия	≤30	≤20	–	≤20	–

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Доля инвестиционных паев ПИФ, или акций АИФ, или паев (акций) иностранного инвестиционного фонда в количестве выданных (выпущенных) инвестиционных паев (акций) каждого из этих фондов (ипотечных покрытий)	≤30, кроме акций АИФ	≤40	≤30	≤30	≤30, включая также ипотечные сертификаты участия	≤30	≤30	–	≤30	–
Оценочная стоимость неликвидных ценных бумаг	≤10 для ОПИФ; ≤30 для ИПИФ	≤10 для ОПИФ; ≤50 для ИПИФ	≤10 для ОПИФ; ≤50 для ИПИФ	≤10 для ОПИФ; ≤50 для ИПИФ	≤10 для ОПИФ; ≤50 для ИПИФ	–	–	–	≤30 для ИПИФ	–
Оценочная стоимость иностранных ценных бумаг, не допущенных к торгам российскими организаторами торговли	≤30	≤70	≤70	≤70	≤70 для ОПИФ	–	–	–	–	–
Оценочная стоимость акций и конвертируемых в акции облигаций российских и иностранных АО	–	≤20	–	–	–	–	–	–	–	–
Оценочная стоимость ценных бумаг для квалифицированных инвесторов или законом иностранного эмитента не предусмотренных для публичного обращения	–	≤5 для ОПИФ и ИПИФ; ≤10 для ЗПИФ и АИФ	≤5 для ОПИФ и ИПИФ; ≤10 для ЗПИФ и АИФ	≤5 для ОПИФ и ИПИФ; ≤10 для ЗПИФ и АИФ	≤5 для ОПИФ и ИПИФ; ≤10 для ЗПИФ и АИФ	–	–	–	–	–
Оценочная стоимость обыкновенных акций ЗАО	–	–	≤15 для ИПИФ	≤15 для ИПИФ	–	–	–	–	–	–
Доля обыкновенных акций ЗАО в общем количестве размещенных обыкновенных акций этого АО, по которым зарегистрированы отчеты об итогах выпуска (общего количества обыкновенных акций, размещаемых учредителями в соответствии с договором о создании общества)	–	–	>25	>25	–	–	–	–	–	–
Оценочная стоимость инвестиционных паев ПИФ, ипотечных сертификатов участия, акций АИФ, паев (акций) иностранных инвестиционных фондов, которые (активы которых) находятся в управлении (ДУ) одной управляющей компании	–	–	–	–	≤35	–	–	–	–	–
Стоимость недвижимого имущества и прав на недвижимое имущество в СЧА	–	–	–	–	–	≥50	≥40	–	–	–
Стоимость драгоценных металлов и требований к кредитной организации выплатить их денежный эквивалент по текущему курсу, а также финансовых инструментов	–	–	–	–	–	–	–	–	≥50	–
Сумма требований, вытекающих из кредитных договоров или договоров займа, предоставленных для целей уплаты цены по договорам участия в долевом строительстве	–	–	–	–	–	–	–	≤30	–	–

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сумма требований по одному кредитному договору или договору займа	–	–	–	–	–	–	–	≤10	–	–
Сумма требований по обязательствам, обеспеченным залогом объектов незавершенного строительства	–	–	–	–	–	–	–	≤30	–	–
Оценочная стоимость художественных ценностей										≥ 40

Замечание:

1. Составлено по Положению о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов (утв. Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 20 мая 2008 г. N 08-19/пз-н в ред. от 29 декабря 2009 г.).

2. Символом «*» отмечены категории КИФ, в структуре которых имеется также требование к доле ключевого актива, не отраженное в данной таблице, но представленное в таблице 3.

3. ** Имеются особые требования к структуре активов КИФ категории фондов, если его инвестиционная декларация предусматривает только денежные средства, включая иностранную валюту, на счетах и во вкладах в кредитных организациях, а также паи (акции) одного иностранного инвестиционного фонда, который в соответствии с личным законом этого фонда является индексным фондом.

4. Используемые обозначения: ФДР – фонд денежного рынка; ФО – фонд облигаций; ФА – фонд акций; ФСИ – фонд смешанных инвестиций; ФФ – фонд фондов; РФ – рентный фонд; ФН – фонд недвижимости; ИФ – ипотечный фонд; ФТР – фонд товарного рынка; ФХЦ – фонд художественных ценностей.

Ведение строительства на основании договоров долевого участия обеспечивает доступность фонда розничным пайщикам.

Земли сельскохозяйственного назначения, разрешенный вид использования которых не допускает осуществления на них строительства до их перевода в другую категорию или, по крайней мере, изменения вида их разрешенного использования, могут включаться (приобретаться) в состав только ипотечных или рентных фондов.

Отличительной особенностью фондов товарного рынка является возможность включения в состав активов драгоценных металлов, в том числе требований к кредитной организации выплатить их денежный эквивалент по текущему курсу, а также финансовых инструментов, базовым активом которых являются биржевые товары, и финансовых инструментов, базовым активом которых являются финансовые инструменты, базовым активом которых являются биржевые товары. Фонд товарного рынка имеет право разместить до 100 % активов в срочных товарных контрактах.

Как видно из таблицы 2, нормативные требования к структуре активов коллективных инвесторов детализированы для традиционных портфельных КИФ и более укрупнены для фондов других категорий (рентные фонды, фонды недвижимости, ипотечные фонды, фонды товарного рынка). Результатом этого является потенциально большее разнообразие инвестиционных портфелей коллективных инвесторов данных категорий.

Кроме требований к составу и структуре активов коллективных инвестиционных фондов, представленных в таблицах 1 и 2, Положение [11] вводит требование на минимальную долю соответствующих активов и минимальную продолжительность их нахождения в портфеле фонда, что отражено в таблице 3. По нашему мнению, именно это требование является основным в определении категории коллективного инвестиционного фонда, а значит, риска и доходности конкретной категории. Это позволяет идентифицировать соответствующие активы в качестве ключевого вида актива (долговые ценные бумаги, акции, инвестиционные паи ПИФ) в портфеле коллективного инвестора.

Совместное рассмотрение таблиц 1, 2 и 3 позволяет определить нормативные требования к составу и структуре активов КИФ, обязательные для выполнения управляющей компанией: требования к ключевому активу; ограничение сверху доли бумаг одного эмитента в инвестиционном портфеле фонда; ограничение сверху на концентрацию собственности.

Укрупненная формулировка регулятором ключевого актива существенно расширяет выбор активов управляющим при формировании инвестиционного портфеля КИФ. При этом существует возможность диверсификации не только по разным классам активов, но и по определенным типам активов внутри данного класса. Это позволяет управляющей компании специализироваться на работе, например, только с акциями третьего эшелона, с определенными отраслями экономики и т. п., другими сло-

вами, выбирать свой инвестиционный стиль. Такой специализации отдает предпочтение большинство менеджеров, работающих на внутреннем рынке обыкновенных акций [12, с. 884]. Понятно, что инвестиционный стиль управляющей компании оказывает непосредственное влияние на выбор эталонного портфеля.

В целом проведенный анализ состава и структуры активов КИФ позволяет сделать следующие выводы:

1) управляющая компания, формируя КИФ, будет в первую очередь соблюдать требования к ключевому активу с учетом ограничений на долю эмитента и концентрацию собственности;

2) широкая формулировка ключевого актива не позволяет корректно использовать соответствующий рыночный индекс в качестве эталонного портфеля. В случае специализации КИФ использование рыночного индекса для

таких целей представляется невозможным. Решение вопроса видится в разработке эталонных портфелей, учитывающих инвестиционный стиль управляющего [12].

Потенциал концепции экономической добавленной стоимости для финансового управления организацией заключаться не столько в наиболее точном расчете этого показателя, сколько в построении более эффективной системы управления организацией, стимулирующей менеджеров увеличивать стоимость бизнеса.

Построение системы мотивации управляющей компании с использованием экономической добавленной стоимости, учитывающей интересы как собственников, так и управляющего, позволит создать условия для повышения эффективности российского коллективно-доверительного управления и тем самым снижения остроты агентского конфликта.

Таблица 3

Требования к минимальной доле активов и продолжительности их нахождения в портфеле АИФ и ПИФ, акции (инвестиционных паи) которых не ограничены в обороте

Ключевые активы	Продолжительность нахождения в портфеле фонда	Категория инвестиционного фонда								
		ФО	ФА	ФСИ	ФФ	РФ	ФН	ИФ	ФТР	ФХЦ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Оценочная стоимость долговых инструментов	Не менее двух третей рабочих дней в течение одного календарного квартала	Не менее 50 % стоимости активов	-	Не менее 70 % стоимости активов	-	-	-	-	-	-
2. Оценочная стоимость акций российских АО, акций иностранных АО, инвестиционных паев ПИФ, паев (акций) иностранных инвестиционных фондов, российских и иностранных депозитарных расписок на акции	Не менее двух третей рабочих дней в течение одного календарного квартала	-	Не менее 50 % стоимости активов		-	-	-	-	-	-
3. Оценочная стоимость инвестиционных паев ПИФ, акций АИФ и ипотечных сертификатов участия, паев (акций) иностранных инвестиционных фондов	Не менее двух третей рабочих дней в течение одного календарного квартала	-	-	-	Не менее 50 % стоимости активов	-	-	-	-	-
4. Оценочная стоимость недвижимого имущества и права аренды на недвижимое имущество	Не менее двух третей рабочих дней в течение одного календарного года	-	-	-	-	Не менее 50 % стоимости чистых активов	Не менее 40 % стоимости чистых активов	-	-	-

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5. Оценочная стоимость имущественных прав из договоров участия в долевом строительстве объектов недвижимого имущества	Не менее двух третей рабочих дней в течение одного календарного года	–	–	–	–	–	–	–	–	–
6. Сумма требований по кредитным договорам или договорам займа, оценочная стоимость залоговых и ипотечных ценных бумаг	Не менее двух третей рабочих дней в течение одного календарного года	–	–	–	–	–	–	Не менее 65 % стоимости активов	–	–
7. Стоимость драгоценных металлов и требований к кредитной организации выплатить их денежный эквивалент по текущему курсу, а также финансовых инструментов	Не менее двух третей рабочих дней в течение одного календарного года	–	–	–	–	–	–	–	Не менее 50 % стоимости активов	–
8. Оценочная стоимость художественных ценностей	Не менее двух третей рабочих дней в течение одного календарного года	–	–	–	–	–	–	–	–	Не менее 40 % стоимости активов

Замечание:

1. Составлено по Положению о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов (утв. Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 20 мая 2008 г. № 08-19/пз-н с изменениями от 23 сентября 2008 г., 2 апреля, 6 августа, 29 декабря 2009 г.).

2. Положением не предусмотрено выделение ключевого вида актива для коллективных инвестиционных фондов категории фондов денежного рынка.

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (в редакции от 4 октября 2010 г.) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»: Версия Проф.

2. Приказом ФСФР России от 15 июня 2005 г. № 05-21/пз-н «Об утверждении Положения о порядке и сроках определения стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов, стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов, расчетной стоимости инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, а также стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов в расчете на одну акцию» (в редакции от 10 ноября 2009 г.) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»: Версия Проф.

3. Приказом ФСФР России от 3 декабря 2009 г. № 09-51/пз-н «Об утверждении Положения о порядке расчета дохода от управления акционерным инвестиционным фондом и

дохода от доверительного управления паевым инвестиционным фондом» // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»: Версия Проф.

4. Болдырева Н.Б. Анализ эффективности коллективного доверительного управления в российских условиях // Актуальные вопросы экономических наук: сб. материалов XI Международной научно-практической конференции: в 3 ч. / под общ. ред. Ж.А. Мингалева, С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во «СИБ-ПРИНТ». – 2010. – Ч. 3. – С. 11–15.

5. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2 т.: пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – Т. 1. – 497 с.

6. Коупленд Т., Колер Т., Мурун Д. Стоимость компании: оценка и управление: пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2007. – 576 с.

7. Волков Д.Л. Управление стоимостью компании: проблема выбора адекватной моде-

ли оценки // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8 «Менеджмент». – 2004. – Вып. 4. – С. 79–98.

8. *Иваишкова И.В.* Система интегрированного управления стоимостью компании: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2010. – 50 с.

9. *Осипов М.А.* Концепция экономической добавочной стоимости в финансовом управлении российских компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2004. – 25 с.

10. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 28 февраля 2008 г. № 08-7/пз-н «Об утверждении Перечня расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим активы акционерного

инвестиционного фонда, или имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд» (в редакции от 22 июля 2010 г.) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»: Версия Проф.

11. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 20 мая 2008 г. № 08-19/пз-н «Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» (в редакции от 29 декабря 2009 г.) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»: Версия Проф.

12. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* Инвестиции: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 1040 с.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

BANKING AFFECTED BY INNOVATION

Р.Т. Балакина

R.T. Balakina

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

В статье рассмотрены вопросы влияния инноваций на содержание банковской деятельности и структуру банковской системы. Раскрыты общие черты дистанционного банковского обслуживания и различия между основными его видами. Определены тенденции внедрения банковских инноваций.

The article deals with banking structure and activity as influenced by innovations and provides the bank innovation trends. The article also discusses similarities and differences among basic forms of remote bank services.

Ключевые слова: банковские инновации, дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, виртуальный банк.

Key words: bank innovations, remote bank service, the Internet-banking, virtual bank.

Происходящие процессы глобализации, секьюритизации и информатизации существенно преобразовали облик банковских систем. Новые продукты и технологии последних десятилетий (электронные транзакции, банковские карты, новые инструменты хеджирования рисков и др.) кардинально изменили всю банковскую деятельность. Резко возросла конкуренция как внутри банковского сектора, так и между банками и другими финансово-кредитными организациями. В этих условиях банк вынужден постоянно расширять и совершенствовать предлагаемые клиентам продукты, преобразовывать собственные управленческие и производственные системы для повышения эффективности своей деятельности. Естественно, что данные процессы не должны протекать стихийно, их необходимо осуществлять планомерно в рамках разработанной инновационной стратегии, являющейся частью общей стратегии развития банковской системы. На инновационный характер реформирования банковской сферы указывалось в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 г., где определена необходимость преодоления сырьевой направленности российской экономики за счет ее ускоренной диверсификации и реализации конкурентных преимуществ [1]. Несомненно, эти конкурентные преимущества могут быть созданы, главным образом, за счет эффективной политики банков по внедрению инноваций.

Инновации в банковском секторе – это разнообразные (экономические, организационно-управленческие, финансовые, информационно-технологические) нововведения во всех сферах функционирования банка [2, с. 12]. Результаты таких нововведений могут проявляться в расширении клиентской базы банка и его филиальной сети, увеличении доли рынка, сокращении транзакционных издержек проведения банковских операций, в обеспечении устойчивости функционирования банка в долгосрочной перспективе. В условиях растущей конкуренции на рынках банковских услуг банковские инновации в основном направлены на привлечение новых и удержание существующих клиентов, а также на расширение спектра предоставляемых услуг и совершенствование технологий их предоставления клиентам.

Направлениями инноваций в банковском секторе являются:

- ✓ разработка новых финансовых продуктов, новых видов услуг или новых модификаций существующих услуг и продуктов;
- ✓ внедрение инновационных методов продаж, внешних характеристик продукта; разработка инновационных маркетинговых стратегий;
- ✓ технологические инновации, связанные с изменением технологического обеспечения внутрибанковских процессов, оказания услуг клиентам;
- ✓ структурные инновации – преобразование организационной структуры банка или его отдельных структурных подразделений для уве-

личения эффективности их функционирования [3].

Внедрение новых электронных технологий, средств коммуникации, высокотехнического оборудования обеспечило более качественную и быструю передачу информации, а это, в свою очередь, дало возможность более оперативно манипулировать финансовыми потоками в масштабах мирового хозяйства в соответствии с требованиями его субъектов. Постоянно совершенствуясь, информационные технологии получают все новые возможности применения в банковской отрасли. Совсем недавно информационные системы использовались преимущественно для автоматизации сбора и обработки банковской информации, а также для планирования и контроля в банках. Они рассматривались как средство сокращения объема ручного труда и снижения банковских издержек. На современном этапе информационные технологии стали движущей силой радикальных структурных изменений в банковском бизнесе. Они в полном смысле слова преодолевают пространство и время, открывая банкам круглосуточный выход на любые географически отдаленные рынки.

В настоящее время во многих развитых странах происходит переход от классической филиальной модели к модели дистанционного банковского обслуживания, и все больше операций проводится клиентами без визита в банк. В связи с переносом центра тяжести на дистанционное обслуживание функции существующей розничной сети постепенно сужаются и филиалы все более напоминают специализированные сервис-центры [4].

Обращает на себя внимание использование зон самообслуживания, что позволяет резко снизить нагрузку на специалистов операционно-кассового зала банка и, соответственно, сократить количество операционистов и кассиров, выполняющих рутинные операции, и увеличить число менеджеров, занимающихся учетно-судными, консалтинговыми и другими видами услуг.

Большую роль при этом играют банкоматы (Automated Teller Machine, АТМ). Это многофункциональные автоматы, так называемые автобанки, управляемые последним поколением пластиковых карточек. Их ценность для потребителя заключается в том, что они расширяют временные и пространственные рамки, в которых клиент может осуществить банковские операции. При этом клиент осуществляет самостоятельную работу со своими счетами (текущим, сберегательным, карточным и т. д.), а именно: оплату коммунальных услуг,

телефонных переговоров и т. д.; перевод денежных средств со счета на счет; осуществление безналичных денежных переводов; получение выписок за необходимый период времени и др.

Банком же выполняются такие операции и услуги, как обслуживание карт различных платежных систем; операции по приему денежной наличности с зачислением денежных средств на счета клиента в реальном режиме времени; операции по выдаче денежной наличности со снятием денежных средств со счета клиента; круглосуточный доступ клиентов к индивидуальным ячейкам для хранения ценностей; автоматическая инкассация с зачислением денежных средств на счет клиента в реальном режиме времени; круглосуточная выдача с помощью VIP-абонентских ящиков требуемых клиенту документов, подготовленных сотрудниками банка; получение справочной информации об услугах, предоставляемых банком, и персонале, отвечающем за различные виды деятельности, с возможностью записи на встречу с конкретным сотрудником [5, с. 21].

Для банка банкомат является эффективным средством, которое позволяет сокращать персонал отделения и получать прибыль, а также сохранять свои позиции на потребительском рынке.

Создаются и полностью автоматизированные филиалы банка, которые представляют собой помещение, оснащенное специальным банковским оборудованием. Автоматизированный банк (в зависимости от количества оборудования) может размещаться на площади 10–50 м² в жилых зданиях, зданиях магазинов, промышленных объектов, станций метро, вокзалов, аэропортов и т. д., может быть как встроенным, так и отдельно стоящим. Он оказывает услуги в автоматическом режиме 24 часа в сутки.

В этой связи появилась новая концепция банковской деятельности Dialog banking, или «обслуживаемое самообслуживание», по которой автоматы освобождают сотрудников от рутинной работы, а сами сотрудники ориентируются на консультирование клиентов [4].

Решения о создании зон самообслуживания с комплексом автоматов обусловлено тем, что в условиях информационной экономики идет перераспределение нагрузки от экономически невыгодного, мало интеллектуального труда операционистов и кассиров в сторону высокоэффективного труда менеджеров, занимающихся кредитными, консалтинговыми и другими видами услуг.

Для определения вида и количества услуг автоматизированного банка всю городскую территорию условно делят на зоны: жилые кварталы, производственные и промышленные предприятия, торговые предприятия, транспортные зоны, зоны отдыха.

Каждая из них обладает своими особенностями и недостатками, и их обязательно надо учитывать при открытии автоматизированного банка (см. таблицу).

Характеристика территориальных зон банковского самообслуживания*

Тип зоны	Услуги
Жилые кварталы	Для физических лиц: вкладные операции, получение наличных денег, пополнение карточного счета, оплата коммунальных услуг, аренда депозитных сейфов. Для юридических лиц: инкассация или депозитные операции (для клиентов банка – с автоматическим зачислением на счет), осуществление безналичных операций, получение наличных денег, аренда депозитных сейфов, предоставление ночного сейфа для обеспечения сохранности денежных средств, полученных в ночное время
Производственные и промышленные предприятия	Для физических лиц: вкладные операции, получение наличных денег, пополнение карточного счета, аренда депозитных сейфов. Для юридических лиц: инкассация или депозитные операции (для клиентов банка – с автоматическим зачислением на счет), осуществление безналичных операций, получение наличных денег, аренда депозитных сейфов
Торговые предприятия	Для физических лиц: получение наличных денег. Для юридических лиц: инкассация или депозитные операции (для клиентов банка – с автоматическим зачислением на счет), осуществление безналичных операций, получение наличных денег, аренда депозитных сейфов, предоставление ночного сейфа (при круглосуточной работе торгового предприятия)
Транспортные зоны	Для физических лиц: получение наличных денег, пополнение карточного счета, аренда депозитных сейфов. Для юридических лиц: инкассация или депозитные операции (для клиентов банка – с автоматическим зачислением на счет), осуществление безналичных операций, получение наличных денег, аренда депозитных сейфов, предоставление ночного сейфа
Зоны отдыха	Для физических лиц: получение наличных денег, пополнение карточного счета. Для юридических лиц: инкассация или депозитные операции (для клиентов банка – с автоматическим зачислением на счет), осуществление безналичных операций, получение наличных денег.

* Составлено по [5].

В России на 1 июля 2010 г. насчитывалось 136 838 банкоматов, это порядка 20,4 % устройств, предназначенных для осуществления операций с использованием и без использования банковских карт. Для совершения операций дистанционно в большей степени используются электронные терминалы (71,9 % устройств), при этом в организациях торговли (услуг) и для удаленного доступа было установлено 393 962 электронных терминалов (58,7 % от общего количества устройств) [6].

Технология, при которой проведение операций не требует визита клиента в банк, называется *дистанционным банковским обслуживанием*. При этом банк проводит платежи или совершает другие действия со средствами клиента на основании дистанционных распоряжений, передаваемых клиентом в банк по различным каналам доступа (телефон, Ин-

тернет и др.) при помощи различных средств доступа (телефонный аппарат, компьютер) [6].

Такая система в целом получила название онлайн-банкинг (online banking). Удаленное управление банковскими счетами может осуществляться различными способами:

- посредством телефона – телебанкинг (telebanking);
- персонального компьютера – е-банкинг (e-banking);
- Интернета – интернет-банкинг (Internet banking);
- портативных устройств – мобильный банкинг (mobile banking, m-banking).

Первые опыты по внедрению систем удаленного доступа были проведены западными банками в 1980-х гг. Их системы совершенствовались параллельно развитию цифровой связи и компьютеризации. Одним из пер-

вых банков, внедривших у себя систему удаленного доступа, был английский National Westminster Bank. Клиент дозванивался в банк по телефону и в режиме реального времени мог осуществлять простейшие операции: производить переводы по счетам внутри банка, покупать и продавать иностранную валюту, осуществлять стандартные платежи. Система обеспечивала клиенту доступ к управлению счетом при помощи пятизначного кода и давала возможность осуществлять переводы между двумя счетами внутри банка и оплачивать счета [7].

В США дистанционное банковское обслуживание по телефону получило благодатную почву для своего распространения. Одним из пионеров в этом деле был North Carolina National Bank, который в 1990 г. предложил своим клиентам более 30 услуг и операций через телефонную систему, для чего был создан довольно большой Call-центр, который позднее был усовершенствован с сокращением численности операторов. В 1990 г. ежедневное число обращений в систему составляло около 200 тыс. В США больше 80 % компаний используют в своей работе call-центры [7].

По некоторым оценкам, объем услуг, предоставляемый по телефону первопроходцами этого бизнеса – банками Великобритании, в течение ближайших пят лет вырастет в десять раз, а количество ежемесячных обращений в интерактивные банковские системы достигнет 20 млн (в настоящее время – 2 млн). По данным известной инфомедийной компании Datamonitor, в начале 2002 г. в США функционировало 50,2 тыс. call-центров, а в России в тот момент времени работало не более десятка таких центров [5, с. 36].

Call-центр – это аппаратно-программный комплекс, позволяющий обрабатывать входящие телефонные вызовы автоматически или с участием оператора. По сравнению с обычной информационно-справочной службой использование call-центра позволяет оптимизировать обработку звонков, сокращая время поиска нужной клиенту информации и обеспечивая постоянную доступность услуги. Call-центр работает до 24 часов в сутки с интенсивностью до нескольких сотен звонков в минуту. На базе call-центра можно организовать целый ряд услуг, таких как информационно-справочная поддержка для клиентов, автоматизированное управление банковскими счетами, организация службы технической поддержки и т. д. [8]

Можно организовать подключение к центральному call-центру клиентов из удаленного

филиала. Такая технология позволяет, имея территориально распределенную структуру (в том числе в масштабах нескольких регионов), достичь единого уровня контроля и обработки поступающих вызовов, т. е. любой региональный клиент, обращаясь в свой филиал банка, может получить ту же информацию, что и при звонке в центральный офис. В условиях растущей филиальной сети банка такая функциональная возможность системы приобретает огромную значимость.

Одной из важных особенностей call-центра является возможность обеспечить каждому клиенту индивидуальное обслуживание. Входящие в состав центра механизмы позволяют идентифицировать звонящего абонента и извлекать имеющуюся информацию о нем, его обычных требованиях и запросах, а также времени его последнего обращения в компанию, соответственно, оператор будет более подготовлен к разговору. Кроме того, call-центр автоматически протоколирует и формирует отчеты о своей деятельности, т. е. уровень обслуживания абонентов можно определить по таким параметрам, как количество звонков абонентов, среднее время ожидания абонента в очереди, процент звонков, прерванных абонентами во время ожидания, и т. д.

Банки покупают оборудование и создают собственные call-центры, если намереваются решать с их помощью постоянные задачи. Но если планируется небольшая загрузка центра, решаются разовые или периодические задачи и, главное, нет средств, времени и специалистов для создания собственного call-центра, то эти задачи делегируются аутсорсинговому call-центру при условии заключения договора о хранении конфиденциальной информации. Во многих случаях самым разумным оказывается комбинированный подход, при котором часть задач ложится на собственный call-центр, а часть – на аутсорсинговый. Так, на банковских операторов может быть возложено обслуживание юридических лиц и VIP-клиентов, а менее сложные задачи можно делегировать аутсорсинговому call-центру. Кроме того, для недопущения сбоев в работе к собственному банковскому call-центру необходимо присоединить резервный внешний центр.

Ни в России, ни в других странах СНГ до сих пор не существует столь жесткой конкурентной внешней среды, которая во многом предопределила распространение call-центров на рынках экономически развитых стран. Фактически отсутствует в нашей стране и рынок услуг независимых операторов call-центров,

работающих на основе аутсорсинга, просто потому, что на такие услуги нет спроса со стороны небольших российских фирм [9].

Развитие мультимедийных технологий позволяет ожидать развития такого способа реализации удаленного банковского обслуживания, как ТВ-банкинг (TV-banking), предполагающего, что клиент сможет дать указание операционисту или менеджеру обслуживающего его банка при непосредственном видеоконтакте. Главное преимущество удаленных банковских технологии – создание комфортных условий для потребителей банковских услуг. Теперь не нужно посещать офис кредитного учреждения, чтобы произвести ту или иную операцию. А ведь именно из таких мелочей: отсутствие необходимости стоять в очередях в кассу при оплате коммунальных платежей, покупка в интернет-магазинах, услуги провайдеров различных видов связи – складывается качество жизни представителей современного общества. Кроме того, такой способ расчетов приносит и существенную экономию клиенту банка: он вправе рассчитывать на скидку, которая положена ему как участнику безналичных расчетов.

Удаленное банковское обслуживание предполагает не только осуществление внешних платежей. Клиент может совершать и самые разные внутрибанковские операции: конвертировать валюту, размещать депозиты, формировать собственный инвестиционный портфель. Наряду с устранением территориальной привязки к кредитному учреждению, удаленное обслуживание снимает зависимость клиента от времени суток. Теперь у него нет необходимости учитывать график работы банковского офиса: сервер кредитного учреждения обычно доступен круглосуточно без перерывов на обед, выходных и праздничных дней.

Если при помощи различных технических устройств устанавливается стационарная связь между банком и клиентом, то такая система называется обычно «Клиент-Банк», в случае, если клиент – юридическое лицо, и «домашний банкинг» (home banking), если – физическое [5, с. 24]. Но по сути, домашний банкинг есть вариант системы «Клиент-Банк». С помощью таких систем юридическое или физическое лицо, напрямую подключившись к банку по электронным линиям связи, может осуществлять различные финансовые операции прямо из своего дома или офиса.

Система «Клиент-Банк» позволяет: передавать в банк платежные документы, получать выписки со счетов клиентов; получать элек-

тронные копии платежных документов, обмениваться с банком электронными текстовыми сообщениями, получать справочную информацию, осуществлять импорт/экспорт информации.

Среди достоинств систем удаленного банковского обслуживания класса «Клиент-Банк» – высокая безопасность проводимых расчетов, которую обеспечивают программные средства криптографии, а также хорошая интеграция с другими средствами автоматизации бизнеса. Но имеются и недостатки. В частности, эти системы требуют установки на компьютер клиента специального программного обеспечения.

Дальнейшее развитие удаленного банковского обслуживания предопределило использование в банковском деле новых средств связи. В первую очередь это Интернет и мобильные телефонные сети, которые существенно расширили возможности клиентов – ведь для реализации их взаимодействия с банком требуются обычные html- и wap-браузеры, которые установлены практически в каждом современном ноутбуке или мобильном телефоне.

В настоящее время существует два принципиально различных варианта организации банковской деятельности с использованием Интернет и мобильных телефонных сетей:

- классический банк, который имеет свои офисы и операционные залы и предоставляет клиентам возможность управлять своими счетами посредством Интернет;

- виртуальный банк, который осуществляет свою деятельность только во всемирной компьютерной сети [10, с. 233].

Интернет дает возможность создавать виртуальные частные сети практически любой сложности, обеспечивает прекрасные возможности по интеграции информационной системы банка во «всемирную паутину». Интернет позволяет изменить технологию функционирования систем «клиент-банк». Теперь нет необходимости в установке специализированного программного обеспечения на стороне клиента, так как конечный пользователь работает только со стандартной программой (браузером). Появился *интернет-банкинг* (Internet banking) как способ удаленного (дистанционного) банковского обслуживания, использующего возможности сети Интернет.

Виртуальный банк (virtual bank) – это банк, работающий с клиентами исключительно через Интернет, и в отличие от традиционных банков, не располагающий филиальной сетью. Появился даже новый термин, обознача-

чающий виртуальный банк, – безфилиальный банк (branchless bank), который существует исключительно в Сети. В случае виртуального банка клиент полностью лишен возможности контакта с его фронт-офисом. Банк привлекает и обслуживает клиентов исключительно через Сеть.

Первый виртуальный банк Security First Network Bank открылся в 1995 г. в Америке. Он существует и поныне, являясь одним из лучших банков такого рода. В реальном мире он не имеет ни офиса, ни филиалов, ни сколько-нибудь привычных атрибутов банка. Операции клиенты банка осуществляли через Интернет. Сегодня системы банковского обслуживания через Интернет успешно работают не только в крупнейших западных банках, но и в сотнях средних и мелких банков по всему миру [11].

Как правило, банки предпочитают сочетание виртуальных и классических технологий.

От виртуального банка следует отличать *интернет-банк* (Internet bank), т. е. банк, предоставляющий услуги интернет-банкинга. Интернет-банком может являться как традиционный банк, обслуживающий клиентов, в том числе и через Интернет, так и виртуальный банк.

Первопричинами использования системы интернет-банка коммерческими банками являются конкуренция, при которой интернет-технологии рассматривались как способ удержания и привлечения клиентов, и эффективность затрат, поскольку распространять и осуществлять банковские услуги через Интернет гораздо проще и дешевле, чем создавать традиционные филиалы, требующие зданий и персонала. По оценкам специалистов, в 1999 г. стоимость проведения одной транзакции через банкомат была приблизительно в четыре раза, а транзакции, проведенной через Интернет, почти в сто раз ниже, чем стоимость транзакции, проведенной вручную в филиале [5, с. 3].

За счет экономии на издержках такие банки могут предлагать более выгодные процентные ставки и условия обслуживания. При небольшом вложении средств и содержании маленького штата сотрудников перед банками открывается возможность обслуживания большой территории. А поскольку клиент самостоятельно руководит банковскими операциями и, следовательно, у банка возникает экономия на издержках, виртуальный банк может выплачивать более высокую процентную ставку по вкладам. Это был наиболее весомый аргумент для людей, переведших свои деньги из обычного банка в виртуальный.

Банки, благодаря виртуальным технологиям, получили возможность расширить или изменить предложение по продуктам и услугам. Самые надежные и известные банки в Америке и Европе вкладывают большие суммы инвестиций в систему интернет-банка, что свидетельствует об адекватности системы, ее эффективности для того, чтобы оставаться на уровне новых технологических решений [7].

Опыт создания и успешного функционирования виртуальных банков, накалив конкуренцию на рынке предоставления высокотехнологичных банковских услуг, подтолкнул и гигантов традиционного банкинга к идее оказания своих услуг через сеть Интернет. Многие крупные банки, ранее создавшие дочерние виртуальные структуры, оказались в весьма интересной ситуации: они были поставлены в условия «внутренней» конкуренции. Дочерний виртуальный банк стал конкурировать с материнским банком.

В результате к настоящему времени сложилась еще одна модель интернет-банкинга: традиционные банки, предоставляющие банковский сервис по многим каналам, включая Интернет. Такие банки, сочетающие дистанционное обслуживание с обслуживанием через розничную сеть, принято называть «*многоканальными*».

На определенной ступени своего развития отдельные банки отказываются от обслуживания клиентов непосредственно в отделениях и обращаются к средствам телекоммуникации, предоставляя им услуги напрямую. «Прямые банки» предлагают клиентам централизованные адреса обслуживания, доступные по факсу, телефону или компьютерной линии. По этим каналам клиенты могут пользоваться услугами банка независимо от местонахождения его отделений и их рабочего времени [10, с. 248].

Интернет-банки обычно предлагают интерактивное банковское обслуживание, возможность провести основные банковские операции и оплачивать счета через Интернет. Крупные банки также предоставляют клиентам информацию о своих инвестиционных подразделениях и исследовательских возможностях.

Дистанционное банковское обслуживание в настоящее время имеет следующие общие черты.

- *Экстерриториальность* и непрерывность работы системы. Клиенту предоставляется возможность управления средствами вне зависимости от его нахождения и времени суток.

- *Общедоступность.* Средства доступа, используемые клиентом, должны быть приемлемы по цене и широко распространены.

- *Множественность каналов доступа.* В системе должна быть предусмотрена возможность использования разных каналов в любой комбинации.

- *Интерактивность обслуживания.* Система должна обеспечивать возможность проведения операций в режиме самообслуживания, но при этом клиенту должна предоставляться возможность выбора между проведением операций в интерактивном режиме и через оператора.

- *Проведение операций в режиме реально-го времени* в тех случаях, когда это возможно.

- *Минимизация ручной обработки операций.* Технология должна быть организована так, чтобы по возможности исключить или сократить стадии, требующие ручной обработки [5, с. 9].

Управление банковскими счетами через Интернет (интернет-банкинг) является сегодня наиболее интересным направлением финансовых интернет-решений благодаря широкому спектру банковских услуг, представленных в системах интернет-банкинга. Системы интернет-банкинга включают в себя полный набор банковских услуг, предоставляемых клиентам, за исключением операций с наличными деньгами. Системы интернет-банкинга могут быть основой систем дистанционной работы на рынках ценных бумаг и удаленного страхования, так как они обеспечивают проведение расчетов и контроль над ними со стороны всех участников финансовых отношений.

Стоит отметить, что такие традиционные конкурентные преимущества банков, как тесные долговременные контакты с клиентами и развитая филиальная сеть частично теряют свое значение. Новое поколение клиентов охотнее пользуется услугами Интернет-банкинга, чем традиционными каналами, предоставляемыми филиальной сетью. В России в течение 2009 г. количество транзакционных счетов увеличилось на 8,0 % (до 505,0 млн), в том числе счетов дистанционного доступа – на 20,2 % (до 46,7 млн). Количество счетов, открытых юридическим лицам с доступом через Интернет, составляло на 1 января 2010 г. примерно 1,1 млн, а через систему «Банк-Клиент» – 700 тыс. единиц. Для физических лиц в рамках дистанционного банковского обслуживания было открыто 44,9 млн счетов, из них порядка 78,3 % – счета с использованием пластиковых карт (35,2 млн), с доступом через Интернет –

12,8 % (5,8 млн счетов), и 8,9 % счетов дистанционного доступа посредством мобильных телефонов (4,0 млн счетов). В 2009 г. количество и объем безналичных розничных платежей физических лиц, проведенных по банковским счетам на основании распоряжений, переданных в кредитные организации с использованием мобильных телефонов, выросло в 2,0 и 2,9 раза соответственно и составило 11,2 млн операций на сумму 20,5 млрд рублей (в 2008 г. – 5,7 млн операций на сумму 7,0 млрд рублей). Вместе с тем их доля в общем количестве и объеме платежей физических лиц, совершенных в 2009 г., оставалась незначительной и составляла 9,7 и 0,3 % соответственно (в 2008 г. – 3,7 и 0,1 %) [6].

Современные мультимедийные средства в состоянии обеспечить виртуальное интерактивное общение банка с клиентом, которое практически заменяет личное общение с ним в филиале. Новые технологии сокращают информационную асимметрию, повышают степень прозрачности рынка, делают более доступной информацию о клиентах. Положительным следствием глобального технологического перевооружения финансовых рынков на основе электронных, в том числе интернет-технологий, является также повышение качества банковских услуг, их диверсификации в результате активизации конкуренции в банковской отрасли [4].

Перечень доступных электронных услуг, предлагаемых различными банками, неодинаков. Фактически во всех банках клиенту предоставляется возможность проверять состояние текущего счета, осуществлять денежные переводы, получать (заказывать) электронные счета на оплату. Более сложные системы позволяют клиентам составить заявку на получение кредита (ссуды), загрузить информацию по своим счетам на собственный компьютер, поторговать ценными бумагами компаний или доверительных фондов, просмотреть распечатки своих чековых и депозитных книжек.

Интеграция кредитных учреждений в новую информационную экономику находит выражение в появлении *новых бизнес-моделей* и стратегий развития, используемых банками для достижения своих экономических целей. Некоторые банки начинают организовывать собственные площадки для торговли различными товарами через Интернет, на которых выступают в качестве координатора связей, гаранта платежных транзакций, кредитора и посредника при заключении сделок. Другие банки стремятся к максимально эффективному использо-

ванию сетевой структуры организации и ведения бизнеса, характерной для крупных виртуальных и традиционных компаний.

При такой организации банк становится центром многочисленных взаимосвязей и взаимозависимостей, в орбиту действия которых попадают поставщики банковского оборудования и программного обеспечения, корпоративные клиенты и частные потребители. Специфика организации бизнеса в сети Интернет потребовала от кредитных учреждений установления партнерских отношений с компаниями, обеспечивающими доступ и/или предоставление услуг в глобальной сети.

Кроме того, глобализация и информационные технологии вынуждают банки конкурировать с широким кругом небанковских финансовых организаций. Во-первых, технологии в режиме on-line, обеспечивая прозрачность рынка, позволяют клиентам без особых затрат сил и времени выбирать наиболее выгодные для них предложения услуг, что сокращает для банков возможности «ценового маневра». Во-вторых, на основе новых технологий услуги, подобные банковским или даже непосредственно банковские (например, по переводу платежей), могут оказывать организации, не являющиеся банками, в том числе телекоммуникационные фирмы, которые, как правило, ориентируются не на проведение отдельных операций, а предлагают индивидуальный пакет услуг для каждого клиента. Снижается роль классических косвенных финансовых посредников, таких как традиционные депозитно-ссудные учреждения – банки, и происходит возрастание значимости инвестиционных банков и финансовых компаний. Они являются главными конкурентами банков на финансовых рынках, прежде всего с точки зрения предпочтения прямого (через ценные бумаги), а не косвенного (через ссудные операции) корпоративного финансирования [4].

Крупные банки организуют мощные информационные структуры, соединяющие клиентов с финансовыми, инвестиционными и товарными рынками. Они оказывают широкий спектр консалтинговых услуг, вытесняя с рынка специализированные консалтинговые компании, предоставляют данные о состоянии рынка и о работающих на нем организациях. Новыми становятся отношения между банками и их клиентами. Снижается роль банков в качестве посредников, они начинают выступать в роли организаторов торговли, стремясь создавать максимально удобные и комфортные условия для работы клиентов, например,

на валютном рынке. Уже длительное время они участвуют в проектном финансировании. Основным источником дохода многих современных банков становятся спекуляции на финансовых рынках.

Усиливается тенденция интеграции банков со страховыми компаниями, основная причина этого – сближение банковской и страховой деятельности.

Усиление конкуренции требует от банков постоянного сокращения затрат для поддержания конкурентных цен. Вместе с тем желание соответствовать требованиям времени заставляет их увеличивать расходы на внедрение новых информационных и телекоммуникационных технологий, развивать дополнительно к существующей филиальной сети электронные дистрибутивные каналы. Соответственно, банки сталкиваются с необходимостью разрешения противоречия между стремлением к экономии и необходимостью крупных капитальных вложений. Проект в области интернет-банкинга должен обладать проработанной стратегией развертывания бизнеса, точным позиционированием онлайн-продуктов в зависимости от структуры спроса и характеристик целевой клиентской группы [11]. Не стоит спешить копировать западный опыт – надо внимательно изучать потребности российского клиента. Наибольший интерес у российского потребителя банковских услуг вызывают сейчас услуги по оплате текущих счетов: за мобильную связь, Интернет, спутниковое телевидение, коммунальные услуги, счетов страховых компаний, штрафов ГИБДД, а также бронирование отелей, выкуп туристических туров и т. д. Потенциально привлекательны и возможность онлайн-управления счетами, мониторинга движения средств по счетам, межбанковские переводы и электронные магазины.

Будущее Интернет-банкинга в России тесно связано с развитием розничного банковского обслуживания. Крупным клиентам важнее эксклюзивный, нестандартный сервис и персональное внимание, а уже после этого – интерактивность осуществления всех необходимых операций. В отношении мелких и средних предприятий, предпринимателей и частных лиц обслуживание в системе интернет-банкинга более продуктивно, поскольку позволяет предоставить массовый высококачественный и, что очень для них важно, недорогой сервис. Мы согласны с К. Болецкой в том, что «в погоне за модой банки часто не принимают в расчет, что интернет-банкинг – не про-

сто передовая технология, для внедрения которой достаточно подключить еще один модуль, а целая система взаимодействия с клиентами в режиме on-line. И чтобы эта система была эффективной и приносила прибыль, нужно вложить немало сил и средств в ее наладку...» [12].

Обобщая тенденции развития российского банковского бизнеса можно выделить три этапа внедрения инноваций. Характерные особенности *первого этапа* внедрения инноваций: реактивный характер инноваций; высокие темпы распространения (диффузии) инноваций; инновационными в основном являются услуги и продукты, практически отсутствуют технологии; по степени новизны представлены инновации национального уровня и уровня отдельно взятого банка.

Для *второго этапа* характерны: внедрение большого количества инновационных продуктов, услуг и технологий, по уровню новизны соответствующих национальному уровню, уровню отдельно взятого коммерческого банка или его иногороднего филиала; стратегический характер инноваций и удовлетворение не только существующих потребностей клиентов, но и стимулирование появления новых; разработка методологических положений ведения банковского бизнеса со стороны регулирующих органов, в первую очередь Банка России; фрагментарность инновационной деятельности, что выражается в реализации различных разрозненных инновационных проектов, не связанных между собой единой стратегией развития; отсутствие системного характера ведения инновационной деятельности в банках.

Третий этап внедрения инноваций уже связан с разработкой стратегии инновационной деятельности банка; ведение инновационной деятельности с позиций системного подхода; применение информационных систем высокого уровня. Банковский бизнес вступил в стадию внедрения инновационных моделей ведения бизнеса, где под инновационной бизнес-моделью банка понимается разработанная в соответствии с инновационной концепцией развития банка уникальная, не поддающаяся копированию технология ведения банковского бизнеса, нацеленная на повышение, с одной стороны экономической стоимости банка для его акционеров, с другой стороны, финансовой устойчивости для клиентов и сотрудников банка [8; 9].

Таким образом, инновационное развитие, определяющее современную финансовую и в целом экономическую жизнь, оказывает про-

тиворечивое воздействие на банковский бизнес. С одной стороны, открываются новые возможности развития, а с другой – усиливается давление традиционных и новых конкурентов, требуются нестандартные решения, затрагивающие стратегию их развития. Чтобы не потерять конкурентные преимущества, банки должны постоянно совершенствовать свои операции и услуги, внедрять более прогрессивные структуры управления, которые позволяли бы гибко реагировать на изменяющиеся внешние условия и одновременно обеспечивали бы качество деятельности, контроль издержек и эффективности.

В результате банковских инноваций происходят существенные изменения структуры и облика банка и банковской системы в целом. Возникли и развиваются телефонные центры (call-центры); банковское самообслуживание; дистанционное обслуживание; использование Интернета, «многоканальная деятельность» при сочетании новых и традиционных банковских технологий и инструментов.

1. Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/today/publications_reports/print.asp?file=str_2008.htm

2. Викулов В.С. Типология банковских инноваций // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 6. – С. 12–19. – URL: <http://www.finman.ru/articles/2004/6/3418.html>

3. Виноградова Е.П. Влияние глобализации на инновационное развитие в банковском секторе. – URL: http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1158/file/vinogradova_13.pdf

4. Белоглазова Г.Н. Финансово-кредитная система: опыт и проблемы // Проблемы современной экономики: Евразийский межрегиональный научно-аналитический журнал. – 2002. – № 1(1). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=11350>

5. Муравьева А.В. Банковские инновации: факторный и структурный анализ информационных технологий // Банковские услуги. Специальный выпуск. – 2004. – № 9. – С. 2–37. – URL: http://www.mirkin.ru/_docs/bu09_04.pdf

6. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации – URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8669

7. Зубченко Л.А. Использование новейшей технологии для обслуживания банковских кли-

ентов: обзор статей французских специалистов Ж. Муте и Ж. Гаспермана // Вестник АРБ: Приложение «Банковское дело: зарубежный опыт: аналитические и реферативные материалы». – 1998. – № 4. – С. 55–56;

8. Инновационный банковский менеджмент – насущная задача для российских коммерческих банков // Менеджмент и маркетинг. – 26 октября 2007. – URL: <http://www.jourclub.ru/7/170/>

9. Кох Л.В. Принципы и механизмы повышения эффективности банковской деятельности на основе использования инноваций: авто-

реф. дис. ... д-ра экон. наук. – Иваново, 2010. – URL: http://dibase.ru/article/31052010_kokhlv/8

10. Кох Л.В., Смольянинова Е.Н., Просалова В.С. Инновации в банковском бизнесе. – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2009. – 490 с.

11. Дистанционное банковское обслуживание // Банк 31. Банковские продукты. – URL: <http://bank31.ru/bank-products/remote-service/621-distancionnoe-bankovskoe-obsluzhivanie.html>

12. Болецкая К. Интернет-банкинг как часть розничного бизнеса // Банковское обозрение. – 2004. – № 10, октябрь. – URL: <http://www.deeplace.md/rus/section/207/>

ОДНОКАНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

OBLIGATORY MEDICAL INSURANCE TO BE FINANCED THROUGH ONE CHANNEL

О.Г. Крестьянинова

O.G. Krestyaniнова

Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

В статье проведен анализ мероприятий по осуществлению поэтапного перехода субъектов Российской Федерации к одноканальному финансированию, оценен экономический эффект перехода на оплату медицинской помощи по полному тарифу, а также порядок взаимодействия субъектов обязательного медицинского страхования и органов исполнительной власти в условиях перехода преимущественно к одноканальному финансированию. Показана целесообразность включения в систему обязательного медицинского страхования видов медицинской помощи, ранее финансируемых из средств бюджета субъекта Российской Федерации и местных бюджетов.

The paper deals with step transition of RF subjects to health care single-channel financing and collaboration frame of executive powers and obligatory medical insurance agencies under the transition. The paper also gives economic appraisal of fully-paid health care and claims it makes sense to include some earlier financed by RF federal and local budgets into obligatory medical insurance.

Ключевые слова: одноканальное финансирование, обязательное медицинское страхование, медицинские показатели, социальные показатели, рынок медицинских услуг.

Key words: single-channel financing, obligatory medical insurance, medical indicators, social indicators, market of medical services.

В настоящее время в России осуществляется модернизация системы обязательного медицинского страхования. Реализуя политику, направленную на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, одной из стратегических целей является переход на одноканальное финансирование и внедрение подушевого принципа оплаты медицинской помощи.

В связи с этим в ближайшей перспективе необходимо разработать пакет нормативно-правовых актов, определяющих включение в систему обязательного медицинского страхования видов медицинской помощи, ранее финансируемых из средств бюджета субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, переход на оплату медицинской помощи по полному тарифу, а также порядок взаимодействия субъектов обязательного медицинского страхования и органов исполнительной власти в условиях перехода преимущественно к одноканальному финансированию.

При этом надо отметить, что на сегодня в «Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2012 г.» [1] предусмотрено увеличение доли средств обяза-

тельного медицинского страхования в финансировании здравоохранения к 2012 г. до 70 %. Указом Президента РФ от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» доля средств обязательного медицинского страхования в расходах консолидированного бюджета субъекта введена в перечень показателей оценки эффективности деятельности губернаторов.

Переход к преимущественно одноканальной форме финансирования здравоохранения предполагает, что основная часть средств будет направляться из системы обязательного медицинского страхования, при этом оплата медицинской помощи будет осуществляться по конечному результату на основе комплексных показателей объема и качества оказанных услуг [2].

Особую значимость имеют ряд показателей, которые могут быть разбиты на три основные группы:

- медицинские показатели: объемы оказанных медицинских услуг по видам медицинской помощи и по отдельным специальностям;
- экономические показатели: затраты на оказание медицинских услуг, удельный вес расходов на оплату определенных видов меди-

цинской помощи, отдельные показатели использования финансовых средств;

- социальные показатели: показатели смертности, рождаемости, средней продолжительности жизни, заболеваемости, удовлетворенность населения качеством медицинской помощи.

В дополнении к этому, важным условием общей оценки эффективности услуг здравоохранения лежат два основных понятия:

- экономическая эффективность, связывающая объемы медицинских услуг с затратами. Повышение экономической эффективности предполагает достижение экономии расходов при сохранении объемов медицинской помощи или увеличение объема услуг при сохранении объемов финансирования;

- социальная эффективность, состоящая в обеспечении определенного уровня качества медицинской помощи в рамках располагаемых ресурсов. Этот показатель важен с точки зрения доступности медицинской помощи определенного качества.

В сложившихся экономических условиях при значительной дифференциации обеспеченности территориальных программ государственных гарантий по субъектам Российской Федерации, экстерриториальность и равнодоступность медицинской помощи при переходе на одноканальное финансирование будут обеспечиваться введением единых федеральных стандартов оказания стационарной медицинской помощи и подушевого финансирования амбулаторно-поликлинической медицинской помощи.

В соответствии с планом мероприятий приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения с июля 2007 г. (постановление Правительства Российской Федерации от 19 мая 2007 г. № 296) в 19 субъектах Российской Федерации началась реализация пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, основными направлениями которого были [3]:

- перевод учреждений здравоохранения субъектов РФ на преимущественно одноканальное финансирование через систему обязательного медицинского страхования. Внедрение одноканального финансирования происходило в 12 субъектах РФ;

- введение в стационаре механизма оплаты медицинской помощи на основе нормативов финансовых затрат, рассчитанных по стандартам медицинской помощи, с объемов оказанной помощи с учетом конечного результата. Данный механизм отрабатывался в 14 субъектах РФ;

- внедрение элементов частичного аккумулирования средств на уровне амбулаторно-

поликлинического учреждения (частичное фондодержание) путем финансирования по подушевому нормативу с созданием системы внутри- и межучрежденческих взаиморасчетов. Внедрение происходило в 11 субъектах РФ;

- реформирование оплаты труда медицинских работников с учетом объема и качества оказанной медицинской помощи. Мотивационная система оплаты труда медицинских работников отрабатывалась в 14 регионах;

- совершенствование учета объемов оказанной медицинской помощи (введение системы персонифицированного учета) в системе обязательного медицинского страхования. Персонифицированный учет объемов оказанной помощи отрабатывался практически во всех субъектах, 18 субъектов его реализовывали.

В пилотном проекте приняли участие 30 % всех лечебно-профилактических учреждений в 19 субъектах РФ, которые работают в системе обязательного медицинского страхования.

Организационная схема финансирования пилотного проекта состояла в следующем: 5,4 млрд руб. направлялись из федерального бюджета в Федеральный фонд медицинского обязательного страхования, а затем – в бюджеты территориальных фондов. Кроме того, в бюджетах субъектов РФ – участников пилотного проекта предусматривались средства на его софинансирование в размере около 3 млрд руб.

В ходе реализации пилотного проекта отрабатывались механизмы консолидации средств бюджетов всех уровней в системе обязательного медицинского страхования и было достигнуто, в среднем, соотношение средств обязательного медицинского страхования и бюджета (58 и 42 %).

В соответствии с Правилами финансирования в бюджеты участников пилотного проекта направлялось дополнительно 25 % от суммы счетов за оказанную медицинскую помощь. При этом определялась только доля расходов на оплату труда медицинских работников, участвовавших в оказании медицинской помощи (в размере не ниже 40 %). Остальные направления расходов – обеспечение медикаментами, медицинским оборудованием, инвентарем, изделиями медицинского назначения – субъекты определяли самостоятельно.

Необходимо отметить тот факт, что в условиях, когда Федеральный фонд обязательного медицинского страхования работает в двойственной ситуации – система медицинского страхования соединена с бюджетным здравоохранением (рис. 1) – создать конкурентную среду, при которой повышается качество медицинских услуг и расширяет выбор у пациента, невозможно.

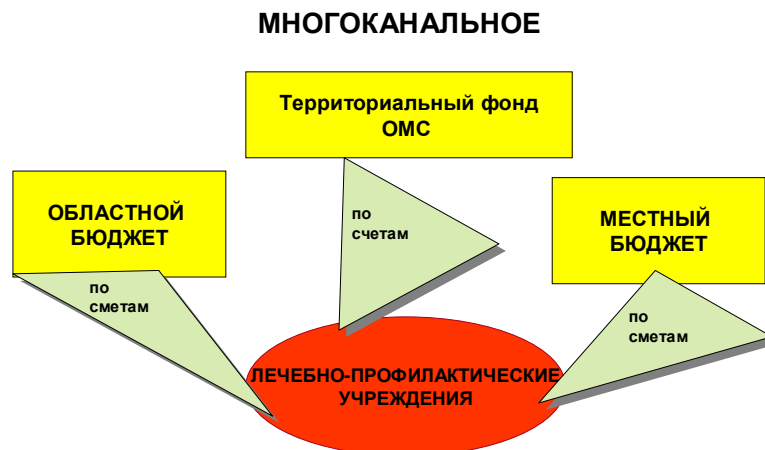


Рис. 1. Финансирование учреждений здравоохранения в настоящий момент

При одноканальном финансировании возникает интерес к программе обязательного медицинского страхования со стороны лечебно-профилактических учреждений, и если сегодня на содержание медицинских учреждений финансовые средства поступают из разных источников и рассчитываются исходя из количества койко-мест или принятых врачом пациентов, то в новой схеме все финансовые потоки заключены в систему обязательного меди-

цинского страхования и медицинские работники получают деньги за реально оказанную помощь конкретному пациенту из одного источника – территориального фонда обязательного медицинского страхования (рис. 2).

Здесь необходимо отметить, что таким образом проще контролировать и эффективность оказания медицинской помощи, и расходование денежных средств.

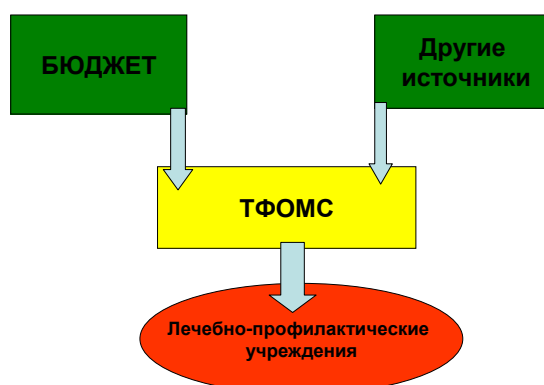


Рис. 2. Одноканальное финансирование учреждений здравоохранения

Ожидается, что новая практика неизбежно простимулирует не только повышение качества лечения, но и развитие профилактического направления в медицинском обслуживании, когда участковый врач, например, материально заинтересован в том, чтобы его пациенты как можно реже прибегали к услугам скорой помощи и стационаров [4].

В целом новый финансовый механизм в сфере обязательного медицинского страхования призван обеспечить:

- финансирование по расширенному тарифу, что, в свою очередь, позволит руководству медицинского учреждения маневрировать

заработанными за оказанную медицинскую помощь средствами и, в случае необходимости, направлять их на наиболее приоритетные статьи расходов, включая ремонт оборудования, закупку недорогого оборудования, повышение квалификации медицинских работников и т. д.;

- оптимизацию организации медицинской помощи и развитие приоритетных направлений: совершенствование амбулаторно-поликлинической помощи, оказание медицинской помощи по принципу врача общей практики, а также внедрение оплаты медицинской помощи по законченному случаю;

- нацеленность системы здравоохранения на охрану здоровья, создание рынка медицинских услуг с конкурентной средой, сокращение издержек, оптимизацию структуры и штатов медицинских учреждений.

Предварительные итоги пилотного проекта (по данным территориальных фондов обязательного медицинского страхования, принимавших участие в пилотном проекте) доказывают эффективность одноканального финансирования. Об этом свидетельствуют показатели увеличения размера подушевого финансирования, сокращение количества обоснованных жалоб населения на качество медицинской помощи, на взимание платы за лекарственное обеспечение и за помощь, оказанную по программам обязательного медицинского страхования в медицинских организациях.

Позитивный опыт реализации пилотного проекта лег в основу изменений, готовящихся в настоящее время для внесения в законодательные акты. Они призваны преобразовать систему обязательного медицинского страхования в России [2].

1. Постановление Правительства РФ от 17 октября 2009 г. № 815 «О порядке органи-

зации исполнения проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года» (вместе с «Положением о порядке организации исполнения проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года») // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

2. Юрин А.В. Опыт по переходу на одноканальное финансирование системы здравоохранения // Ремедиум. – 2009. – № 9. – С. 46–48.

3. Габуева Л.А. Итоги реализации пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения в субъектах Российской Федерации 2007–2008 гг. // Обязательное медицинское страхование. – 2009. – № 2. – С. 5–9. – URL: <http://ora.ffoms.ru/portal/page/portal/top/about/magazine/Архив2009/Журнал>.

4. Всероссийское совещание исполнительных директоров территориальных фондов обязательного медицинского страхования // Обязательное медицинское страхование. – 2009. – № 4. – С. 3–7. – URL: <http://ora.ffoms.ru/portal/page/portal/top/about/magazine/Архив2009/Журнал>.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

RF: LOCAL SECURITY MARKET FEATURES

А.А. Миллер

A.A. Miller

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

В статье рассмотрены подходы к обоснованию регионального рынка ценных бумаг. Исследована сущность регионального рынка ценных бумаг, выделены его специфические функции. Дана оценка взаимосвязи уровня развития экономик и рынков ценных бумаг регионов Сибирского федерального округа. Определены факторы развития регионального рынка ценных бумаг.

The article deals with regional security market, studies its nature and specific functions. The article also studies interrelationship of economy development and security markets in Siberia region and defines development factors of those ones.

Ключевые слова: региональный рынок ценных бумаг, участники рынка ценных бумаг, региональная экономика, ценные бумаги, факторы развития рынка ценных бумаг, функции рынка ценных бумаг.

Key words: regional security market, security market players, regional economy, securities, security market development factors, security market functions.

Развитие мировой экономики приводит к интеграции национальных финансовых рынков. Некоторые страны формируют единое финансово-экономическое пространство (например, Еврозона и Евросоюз в целом); происходит объединение фондовых бирж. Выпуск депозитарных расписок позволяет существенно расширить круг инвесторов. В функционировании мировой финансовой системы наблюдается тенденция унификации правил выпуска и обращения ценных бумаг.

Однако, несмотря на перспективы глобализации финансовых рынков, в каждой из стран сохраняются различия в функционировании кредитного рынка и рынка ценных бумаг (РЦБ). Более того, даже в пределах одной страны наблюдается неоднородность уровня развития финансового рынка. Отличие качественных и количественных характеристик РЦБ в регионах позволяет выделить функционирование регионального рынка ценных бумаг (РРЦБ).

В целом РРЦБ можно определить как рынок, на котором происходит локальное перераспределение финансовых ресурсов через механизм РЦБ. При этом в Российской Федерации в настоящее время существует два основных подхода к определению РРЦБ:

1. РРЦБ существовал в РФ в 1990-х гг., это историческое явление, связанное с низким

уровнем развития рыночных отношений, а также с практически полным отсутствием инфраструктуры РЦБ [1, с. 85–86].

2. Функционирование РРЦБ имеет объективный характер, так как в определенных (экономически наиболее развитых) городах формируются локальные финансовые центры [2, с. 78].

Можно выделить также два «промежуточных» подхода:

- РРЦБ формируют ценные бумаги, обращающиеся на территории региона; качество этих ценных бумаг является слишком низким, чтобы заинтересовать сторонних инвесторов [3, с. 21];

- на территории Российской Федерации существует единый рынок ценных бумаг; «региональность» проявляется лишь в деятельности местных финансовых институтов – профессиональных участников РЦБ (такой подход встречается у саморегулируемых организаций, например НАУФОР и ПУФРУР).

Действительно, в настоящее время функционирование РЦБ не ограничено одним субъектом РФ, а наоборот, распространяется на всю территорию страны. Современный РЦБ существенно отличается от «идеального» регионального рынка. Кроме того, за два десятилетия своего функционирования РЦБ в Российской Федерации существенно изменился (таблица 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика модели рынка ценных бумаг России в 1990-х и 2000-х гг.

<i>Критерий</i>	<i>Рынок ценных бумаг России на этапе становления (1990-е гг.)</i>	<i>Современный этап развития РЦБ в России</i>
Законодательство о ценных бумагах	Формируется единое федеральное законодательство, но большое значение также имеют нормативные акты региональных и местных властей, касающиеся приватизации собственности	Единое федеральное законодательство
Участники РЦБ	Акционированные предприятия, население региона, региональные инвестиционные фонды, региональные профессиональные участники (филиалы и представительства профессиональных участников из других регионов практически отсутствуют)	Как региональные субъекты, так и субъекты из других регионов (наблюдается тенденция вытеснения региональных профессиональных участников национальными финансовыми институтами)
Обращение ценных бумаг	Фактически, ограничены одним регионом (причина – низкий уровень развития экономических связей)	Единое пространство обращения ценных бумаг на территории РФ
Инфраструктура РЦБ	Региональный характер, межрегиональные отношения практически отсутствуют	Функции ведения реестра владельцев именных ценных бумаг и организации торгов (в том числе на фондовой бирже) выполняют крупные «национальные» компании, имеющие развитую сеть филиалов и представительств

Региональные особенности рынка ценных бумаг были сформированы в период становления в РФ рыночной экономики и приватизации государственной собственности, т. е. в последнее десятилетие XX в. Так, коллектив авторов под руководством Т.Б. Бердниковой отмечали, что рынок ценных бумаг данного периода интересен тем, что происходило его становление и одновременно развитие в целом по России и в каждом регионе отдельно [4, с. 175]. Таким образом, региональная специфика РЦБ в РФ принципиально отличается от локальных особенностей РЦБ в других странах.

Действительно, в 1990-х гг. РЦБ в РФ фактически представлял совокупность изолированных друг от друга локальных рынков. Объектом отношений на данном рынке выступали ценные бумаги региональных эмитентов, в первую очередь приватизированных предприятий. Инвесторами (акционерами) выступали главным образом работники данных предприятий. Операции с ценными бумагами совершали региональные профессиональные участники (согласно первичным данным ФСФР и НАУФОР, в Омской области филиалы сторонних профессиональных участников стали появляться в период между 2000 и 2005 г.).

В настоящее время на территории Российской Федерации действует единое федеральное законодательство о ценных бумагах. Цен-

ные бумаги могут свободно обращаться на всей территории РФ, развитие экономических связей между регионами способствовало формированию национальной инфраструктуры РЦБ. Таким образом, изолированных локальных РЦБ в России сейчас нет.

В США, напротив, выпуск и обращение ценных бумаг в различных штатах может отличаться. Так, в США штаты более самостоятельны в принятии нормативных актов по любым вопросам, в том числе относительно регулирования РЦБ. Таким образом, в США действует двухуровневая система государственного регулирования РЦБ: на федеральном уровне и на уровне штатов. При этом стоит отметить, что исторически регулирование РЦБ возникло именно на уровне штатов: первый закон о ценных бумагах был принят в 1911 г. в штате Канзас, а в 1913 г. аналогичные законы действовали еще в 22 штатах [5, с. 223]. Первые же законы на федеральном уровне – Закон о ценных бумагах и Закон о банках (Закон Гласса-Стигала) были приняты лишь в 1933 г. [5, с. 226].

Различия в нормативном регулировании на уровне штатов являются объективным критерием выделения РРЦБ в США, так как обычно ценные бумаги выпускаются и обращаются в соответствии с законодательством того штата, на территории которого зарегистрирован эмитент. В Российской Федерации нормативной

базой для регулирования РЦБ является федеральное законодательство. Кроме того, опыт государственного регулирования на уровне штатов в США неприменим в России, так как при этом нарушается принцип единства нормативной правовой базы, режима и методов регулирования на всей территории Российской Федерации [6, Раздел II п. 2].

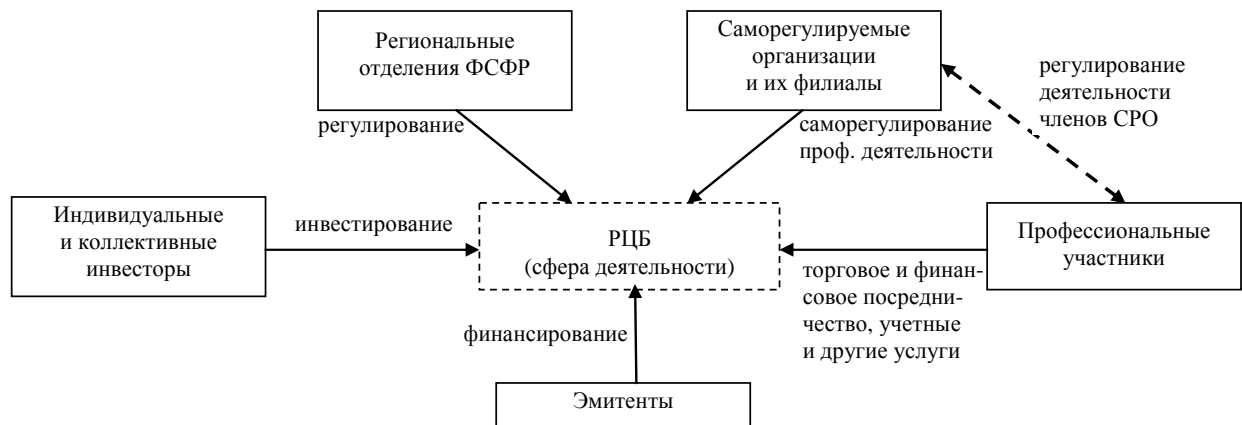
Однако РЦБ Российской Федерации не является однородным. Наиболее ярко это выражается в функционировании субъектов РЦБ. Количество эмитентов ценных бумаг, профессиональных участников и институтов коллективного инвестирования будет различным в деловых центрах (таких, как Москва и Санкт-Петербург) и в регионах с относительно невысоким уровнем экономического развития. Следовательно, в функционировании РЦБ наблюдаются противоречия:

- институциональные условия (в первую очередь законодательство о ценных бумагах) ориентированы на формирование единого РЦБ;
- тенденции глобализации и интеграции также способствуют устранению «локальности» РЦБ;
- несмотря на это, в регионах существуют различия в количестве эмитентов ценных бумаг, профессиональных участников;
- при более близком рассмотрении можно отметить неодинаковый уровень инвести-

ционной активности населения, прозрачности РЦБ и пр.

На наш взгляд, наличие данных противоречий позволяет сделать следующий вывод: региональные особенности функционирования РЦБ формируют на территории субъекта РФ особую институциональную структуру, которую можно назвать РРЦБ (в современном понимании, т. е. с учетом внешних финансово-экономических связей с другими регионами).

При условии единого законодательства о ценных бумагах и отсутствии ограничений на обращение ценных бумаг «региональность» РЦБ проявляется в деятельности его участников. Участниками регионального РЦБ являются региональные эмитенты, региональные профессиональные участники и филиалы профессиональных участников из других регионов, индивидуальные и коллективные инвесторы, саморегулируемые организации и их филиалы, региональные отделения ФСФР. При этом РРЦБ выступает для каждого из субъектов сферой деятельности (рис.): эмитенты посредством РЦБ привлекают финансирование, индивидуальные и коллективные инвесторы вкладывают финансовые ресурсы, профессиональные участники оказывают посреднические и другие услуги, региональные отделения ФСФР и саморегулируемые организации осуществляют регулирование (и саморегулирование) рынка.



Рынок ценных бумаг как сфера деятельности

При этом на региональном уровне рынок ценных бумаг выполняет специфические функции:

- торгового и финансового посредничества (в размещении ценных бумаг и их обращении);
- закрепления имущественных и неимущественных прав (ценные бумаги являются формой закрепления отношений займа, прав собственности или долевого участия);

- концентрации инвестиционных ресурсов (финансовые институты способны концентрировать финансовые ресурсы населения и организаций для централизованного осуществления финансовых инвестиций);

- привлечения финансовых ресурсов (посредством размещения ценных бумаг региональные эмитенты привлекают финансирование).

Фактически данные функции дополняют некоторые общие функции РЦБ. Так, функция

концентрации инвестиционных ресурсов, по сути, способствует реализации инвестиционной функции РЦБ. Перераспределение финансовых ресурсов происходит в результате посредничества профессиональных участников и включает в себя привлечение финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей хозяйствующих субъектов. Функция закрепления имущественных и неимущественных прав способствует функции передела собственности.

Итак, РРЦБ можно определить как сферу деятельности региональных участников РЦБ. Таким образом, на наш взгляд, региональные особенности функционирования РЦБ находят отражение в деятельности всех участников рынка, а не только профессиональных участников.

Причиной существования региональных особенностей РЦБ является неравномерность экономического развития субъектов Российской Федерации. Влияние региональной экономики выражается в следующих аспектах.

- Количество эмитентов (и объем эмиссии ценных бумаг) в общем случае пропорционально количеству хозяйствующих субъектов в регионе.

- Уровень деловой активности, инвестиционный климат и финансовый потенциал населения определяют инвестиционную активность в регионе. При этом инвестиции могут осуществляться непосредственно (при формировании уставного капитала акционерных об-

ществ за счет средств населения и юридических лиц) или опосредованно – через институты коллективного инвестирования.

- Для профессиональных участников деятельность на РЦБ является коммерческой деятельностью (т. е. направленной на получение прибыли). Чем больше объем финансовых потоков (от инвесторов к эмитентам) в регионе, тем более развитым будет финансовое посредничество.

Взаимосвязь уровней развития региональной экономики и РЦБ отражена в таблицах 2 и 3. В качестве показателей экономического состояния регионов Сибирского федерального округа выбраны четыре показателя: число предприятий и организаций, оборот малых предприятий, внутренние затраты на исследования и разработки, инвестиции в основной капитал. В ряде регионов (особенно Кемеровской и Томской областях) существенную долю в структуре валовой добавленной стоимости занимает добывающая промышленность. В связи с этим для более объективного отражения уровня развития экономики субъектов РФ вместо показателя валового регионального продукта используется показатель оборота малых предприятий. В качестве показателей состояния РРЦБ используются два показателя: число акционерных обществ и количество участников финансового рынка (профессиональных участников РЦБ и институтов коллективного инвестирования).

Таблица 2

**Показатели развития экономики и рынка ценных бумаг
регионов Сибирского федерального округа в 2008 г.**

№ п/п	Субъект РФ	Показатели состояния региональной экономики				Показатели состояния РРЦБ	
		Число предприятий и организаций*	Оборот малых предприятий, млрд руб.	Внутренние затраты на исследования и разработки, тыс. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн руб.	Действующие акционерные общества*	Кол-во участников финансового рынка*
1	Республика Алтай	9 983	8,0	48 373	7 278	759	0
2	Республика Бурятия	17 363	48,2	396 359	23 790	555	1
3	Республика Хакасия	3 511	4,3	137 621	3 261	78	0
4	Республика Тыва	9 750	16,1	52 991	10 296	379	3
5	Алтайский край	58 463	294,6	898 876	55 651	2 146	4
6	Забайкальский край	15 774	40,4	185 522	47 066	606	3
7	Красноярский край	69 920	274,6	4 678 354	184 616	1 729	19
8	Иркутская область	68 351	205,8	2 874 765	127 855	2 712	19

Окончание табл. 2

№ п/п	Субъект РФ	Показатели состояния региональной экономики				Показатели состояния РРЦБ	
		Число предприятий и организаций*	Оборот малых предприятий, млрд руб.	Внутренние затраты на исследования и разработки, тыс. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн руб.	Действующие акционерные общества*	Кол-во участников финансового рынка*
9	Кемеровская область	49 793	292,1	529 166	149 295	2 274	15
10	Новосибирская область	152 014	341,6	10 707 470	122 494	9 689	44
11	Омская область	50 759	250,8	2 945 142	85 072	2 171	15
12	Томская область	33 810	99,8	5 235 177	78 574	1 381	5

* Средняя хронологическая за год

Составлено по [7; 8].

По данным таблицы 3, существует большая зависимость между уровнем развития региональной экономики и регионального рынка ценных бумаг. Так, у 9 из 12 исследуемых ре-

гионов разница в рангах составляет не более одного места. При этом корреляция рангов существенна (коэффициент корреляции равен 0,92).

Таблица 3

Ранжирование регионов Сибирского федерального округа по уровню развития региональных экономик и рынка ценных бумаг, по данным 2008 г.

№ п/п	Субъект РФ	Ранг региона по уровню развития экономики ^{1,2}	Ранг региона по уровню развития РРЦБ ^{1,2}	Отклонения значений рангов
1	Республика Алтай	11	9,5	1,5
2	Республика Бурятия	8	11	-3
3	Республика Хакассия	12	12	0
4	Республика Тыва	10	9,5	0,5
5	Алтайский край	5,5	6	-0,5
6	Забайкальский край	9	8	1
7	Красноярский край	2	4,5	-2,5
8	Иркутская область	3	2	1
9	Кемеровская область	4	3	1
10	Новосибирская область	1	1	0
11	Омская область	5,5	4,5	1
12	Томская область	7	7	0

¹ Интегральный ранг региона определялся следующим образом: каждый из показателей, представленных в таблице 2, ранжировался от наилучшего (1 балл) к наихудшему (12 баллов), по каждой группе показателей рассчитывался суммарный балл, на основе которого региону присваивался интегральный ранг.

² Коэффициент корреляции между значениями рангов равен 0,92.

Отклонения в значении интегральных рангов могут объясняться двумя причинами:

1) субъективность выбора показателей для оценки;

2) наличие особенностей функционирования РЦБ в регионе, приводящих к отклонению ранга региона по уровню развития РЦБ в лучшую или худшую сторону.

Таким образом, функционирование региональной экономики является основой су-

ществования РРЦБ. В целом, можно выделить три группы факторов, оказывающих воздействие на развитие РРЦБ:

1. *Факторы, связанные с функционированием РЦБ в целом.* Законодательство о ценных бумагах, государственное регулирование в сфере финансовых рынков и макроэкономическая конъюнктура формируют ту институциональную и экономическую среду, в которой функционируют все субъекты РЦБ независимо от

их конкретного местонахождения на территории РФ.

2. *Факторы, связанные с развитием региональной экономики.* Экономическое развитие региона существенно влияет и на развитие РРЦБ. Предпосылкой становления РРЦБ являлась массовая приватизация, которая имела свои особенности в каждом регионе. Впоследствии усиление деловой активности, инвестиционный климат, реорганизационные и интеграционные процессы определяют характер и темпы развития РРЦБ.

3. *Специфические факторы РРЦБ.* К специфическим факторам можно отнести особенности деятельности самих участников РЦБ: прозрачность (качество раскрытия информации эмитентами и профессиональными участниками), деятельность кредитных организаций на РЦБ, взаимодействие профессиональных участников и эмитентов в процессе выпуска и размещения ценных бумаг, развитие коллективного инвестирования.

Следовательно, РРЦБ является сферой деятельности региональных участников РЦБ, сформированной под воздействием трех групп факторов: факторов национального РЦБ, факторов региональной экономики и специфических факторов самого РРЦБ. При этом региональному рынку присущи особые функции, связанные с активностью субъектов РРЦБ.

В современных условиях экономического развития фундаментальные исследования РРЦБ не так важны, как прикладные разработки в области региональных особенностей РЦБ. Таким образом, данное научное направление может

быть необходимым для качественных преобразований в деятельности региональных субъектов РЦБ (в частности, эмитентов, инвесторов и профессиональных участников) и, как следствие, в стимулировании развития региональной экономики в целом.

1. Янусян М.Г. Практикум по рынку ценных бумаг. – СПб.: Питер, 2007. – 192 с.

2. Едронова В.Н., Новожилова Т.Н. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие. – М.: Магистр, 2007. – 684 с.

3. Ческидов Б.М. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. Эксмо, 2009. – 240 с.

4. Региональный рынок ценных бумаг: особенности, проблемы и перспективы: учеб.-практ. пособие / Б.Н. Балакирев, Т.Б. Бердникова, В.В. Гринева и др.; под ред. Т.Б. Бердниковой. – М.: Финстатинформ, 1996. – 175 с.

5. Рубцов Б. Современные фондовые рынки: учеб. пособие для вузов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.

6. Указ Президента РФ от 1 июля 1996 г. № 1008 «Об утверждении концепции развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации» (ред. от 16 октября 2000 г.) // Естественный интеллект. – URL: <http://www.vcom.ru>

7. Официальный сайт РО ФСФР России в СФО. – URL: <http://www.nsk.ffms.ru/>

8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УЧАСТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В СИСТЕМЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS IN INVESTMENT FIELD

Л.Г. Решетникова

L.G. Reshetnikova

Тюменский государственный университет

Целесообразность участия негосударственных пенсионных фондов в системе обязательного пенсионного страхования не является однозначной. Результаты исследования этого вопроса на основе анализа системы государственного регулирования отношений, возникающих в процессе инвестирования средств пенсионных накоплений, а также на основе анализа статистических данных, характеризующих деятельность разных субъектов инвестирования средств пенсионных накоплений, изложены в данной статье.

The paper considers private pension funds within obligatory retirement insurance scheme to be not ambiguous; attempts to research the matter based on analyzed government regulation while investing retirement savings and statistical data classifying the activities of various investing players.

Ключевые слова: пенсия, негосударственные пенсионные фонды, обязательное пенсионное страхование, инвестирование пенсионных накоплений.

Key words: pension, non-government pension funds, obligatory retirement insurance, investment of retirement savings.

Реформирование системы пенсионного обеспечения в РФ идет уже достаточно долго, но результаты мероприятий, которые реализует государство, не снимают остроту проблемы. Уровень доходов пенсионеров трудно сопоставим с прожиточным минимумом, тем более с уровнем доходов работающего населения.

Система пенсионного обеспечения, которую сформировало нормативными правовыми актами государство, предполагает, что ее эффективность может проявиться только по прошествии достаточно длительного времени.

В соответствии с Федеральным законом от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ» трудовая пенсия по старости может состоять из трех частей: базовой, страховой и накопительной [1]. Размер базовой части трудовой пенсии устанавливается Правительством РФ и индексируется в соответствии с уровнем инфляции. Страховая часть пенсии формируется за счет соответствующей части взносов, поступивших за застрахованное лицо в бюджет Пенсионного фонда РФ (ПФ РФ), на основании данных индивидуального (персонифицированного) учета [2]. Указанные страховые взносы включаются в расчетный пенсионный капитал, который также подлежит индексации в соответствии с Федеральным зако-

ном от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ».

Только страховые взносы на финансирование накопительной части трудовой пенсии являются объектом инвестирования [3]. Единственным способом увеличения трудовой пенсии, если не рассматривать возможность дополнительных пенсионных взносов, является прирост ее накопительной части за счет эффективного инвестирования соответствующей составляющей страховых взносов.

В настоящее время застрахованное лицо может реализовать один из двух вариантов распоряжения своими пенсионными накоплениями [3]:

1) выбрать управляющую компанию (УК) из числа тех, которые имеют договоры доверительного управления средствами пенсионных накоплений с ПФ РФ;

2) отказаться от формирования накопительной части трудовой пенсии через ПФ РФ и выбрать негосударственный пенсионный фонд (НПФ).

Если застрахованное лицо не воспользовалось своим правом на выбор управляющей компании или НПФ, то ПФ РФ перечисляет его пенсионные накопления государственной управляющей компании, с которой у него заключен договор доверительного управления [3].

НПФ непосредственно не занимаются инвестированием средств пенсионных накоплений, а только организуют их инвестирование, т. е. также заключают договоры доверительно-го управления с УК [4].

Таким образом, варианты движения средств пенсионных накоплений в процессе их инвестирования можно представить в виде схемы (рис. 1).

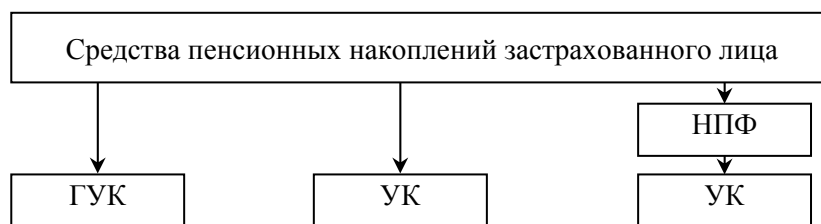


Рис. 1. Движение средств пенсионных накоплений при различном инвестиционном выборе застрахованных лиц

Данная схема демонстрирует, что НПФ являются дополнительным промежуточным звеном при движении средств пенсионных накоплений к УК, которая непосредственно занимается их инвестированием. Возникает закономерный вопрос: насколько оправдано участие НПФ в такой схеме?

Каждый дополнительный посредник предполагает дополнительные издержки, связанные с оплатой его услуг. Источником финансирования деятельности НПФ в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию являются средства пенсионных накоплений.

Доход, полученный от инвестирования средств пенсионных накоплений, направляется не только на их пополнение, но также на формирование имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности НПФ. На это может быть направлено до 15 % полученного дохода, за вычетом вознаграждения управляющих компаний и специализированного депозитария [4].

Участие НПФ в инвестировании средств пенсионных накоплений может быть эконо-

мически оправдано только, если они обеспечивают более высокую доходность, которая компенсирует дополнительные затраты.

За счет чего НПФ могут обеспечить более высокую доходность инвестирования средств пенсионных накоплений?

Перечень активов, которые разрешены для инвестирования средств пенсионных накоплений и требования к их структуре являются универсальными для всех УК, независимо от того, заключен ли у них договор с ПФР или с НПФ [3; 4].

Современное состояние того сегмента рынка инвестирования средств пенсионных накоплений, который обслуживают НПФ, отличается достаточно высокой концентрацией. Инвестирование 2/3 средств пенсионных накоплений, которые застрахованные лица доверили НПФ, осуществляет десяток фондов. Такое положение сохраняется с момента формирования данного сегмента рынка, хотя наблюдается тенденция к увеличению НПФ и соответственно доли самых крупных игроков постепенно размываются (таблица 1).

Таблица 1

Динамика рыночной доли НПФ – крупнейших игроков на рынке инвестирования пенсионных накоплений [5], %

№ n/n	НПФ	Год					
		2005	2006	2007	2008	2009	1 полугодие 2010
1	«Благосостояние»	3,59	17,76	26,92	22,46	19,94	17,29
2	«ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	36,19	24,47	15,98	14,33	14,52	14,98
3	«Норильский никель»	– ¹	–	7,26	8,14	6,51	6,47
4	«ГАЗФОНД»	6,86	7,07	5,17	5,51	5,95	5,49
5	Большой ПФ	21,84	10,55	6,87	4,87	5,06	4,79
6	НПФ электроэнергетики	4,41	5,47	5,79	5,18	5,01	4,72
7	ПНФ Сбербанка	–	–	1,79	3,45	2,59	4,03
8	«Социум»	–	–	–	3,18	4,37	3,39
9	Ханты-Мансийский НПФ	–	–	–	3,14	3,04	2,63
10	«СтальФонд»	–	–	3,27	2,55	–	2,61

¹ Прочерк в таблице означает, что НПФ в данном году не вошел в десятку крупнейших по величине пенсионных накоплений, находящихся у него в управлении.

В десятке НПФ, крупнейших по объему пенсионных накоплений в управлении, происходит небольшая ротация, но основные участники остаются практически неизменными.

НПФ заключают договоры доверительно-го управления средствами пенсионных накоплений, как правило, не с одной, а с несколькими УК, что означает большую диверсификацию, но не становится ли эта диверсификация избыточной? Позволяет ли участие нескольких УК в инвестировании средств пенсионных на-

коплений действительно снизить уровень риска? Не приводит ли такое распыление средств пенсионных накоплений к неоправданным издержкам, так как по мере увеличения стоимости активов, находящихся в доверительном управлении, прослеживается закономерность снижения размера вознаграждения УК в процентном выражении.

Результаты управления пенсионными накоплениями крупнейших НПФ представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Динамика доходности крупнейших НПФ
по итогам управления средствами пенсионных накоплений [5], %**

№ n/n	НПФ	Год			
		2005	2006	2007	2009
1	«Благосостояние»	18,70	16,00	н.д.	23,40
2	«ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	12,07	15,18	9,53	20,07
3	«Норильский никель»	н.д.	18,00	7,40	12,94
4	«ГАЗФОНД»	16,35	15,48	н.д.	22,60
5	Большой ПФ	19,53	20,33	6,40	28,30
6	НПФ электроэнергетики	13,77	16,64	н.д.	12,12
7	ПНФ Сбербанка	н.д.	н.д.	н.д.	30,03
8	«Социум»	16,50	16,00	11,88	12,00
9	Ханты-Мансийский НПФ	16,40	н.д.	13,14	12,50
10	«СтальФонд»	41,00	21,50	8,50	21,00
	Максимальное значение доходности	41,00	24,30	17,30	62,37
	Минимальное значение доходности	6,30	10,46	4,70	6,19

Проанализируем результаты управления пенсионными накоплениями крупнейшего НПФ, а также его УК, которые имеют договоры с ПФ РФ. Доминирующие позиции НПФ «Благосостояние», который является объектом анализа, позволит сделать соответствующие обобщения для российского рынка в целом.

НПФ «Благосостояние» является крупнейшим НПФ на протяжении всей истории российского финансового рынка. Из всех НПФ он работает с самым большим количеством управляющих компаний. НПФ «Благосостояние» заключил договоры доверительного управления средствами пенсионных накоплений со следующими управляющими компаниями: Альфа-Ка-

питал, Атон-менеджмент, КапиталЪ, Лидер, Пенсионная сберегательная компания, Промышленные традиции, РБизнес Управление активами, РОНИН Траст, ТРАНСФИНГРУП, ТРИНФИКО, Тройка Диалог, Уралсиб – Управление капиталом. Одновременно все эти управляющие компании (по которым доступна информация) имеют прямые договоры с ПФ РФ, на основании которых также управляют средствами пенсионных накоплений застрахованных лиц, которые остановили на них свой выбор.

Сравнительные данные, характеризующие доходность инвестирования НПФ «Благосостояние» и его управляющих компаний представим в таблице 3.

Таблица 3

**Динамика доходности инвестирования средств пенсионных накоплений
НПФ «Благосостояние» и его управляющих компаний [5], %**

№ n/n	НПФ / УК	Год				
		2005	2006	2007	2008	2009
	НПФ «Благосостояние»	18,70	16,00	н.д.	н.д.	23,40
1	УК «Альфа-Капитал»	11,69	18,24	2,21	-21,55	17,66
2	УК «Атон-менеджмент»	20,69	19,80	5,30	-27,38	32,23
3	УК «КапиталЪ»	20,80	18,22	4,19	-24,20	35,67
4	УК «Лидер»	24,77	22,69	3,60	-14,53	14,39

Окончание табл. 3

№ n/n	НПФ / УК	Год				
		2005	2006	2007	2008	2009
5	УК «Пенсионная сберегательная компания»	12,41	22,64	5,71	-32,48	34,37
6	УК «Промышленные традиции»	12,70	16,01	3,03	-19,77	27,75
7	УК «РБизнес Управление активами»	15,17	18,50	2,96	-13,77	20,05
8	УК «ТРИНФИКО»	23,12	18,05	4,51	-27,25	59,40
9	УК «Тройка Диалог»	51,72	31,81	2,31	-52,64	93,76
10	УК «Уралсиб – Управление капиталом»	35,13	33,87	-0,01	-22,36	27,50
	Среднее значение доходности УК	22,82	21,98	3,28	-25,59	36,28

Таким образом, доходность НПФ «Благосостояние» за анализируемый период не превышает среднюю доходность, которую демон-

стрируют его управляющие компании при инвестировании пенсионных накоплений (рис. 2).



Рис. 2. Динамика доходности НПФ «Благосостояние» и средней доходности его УК при инвестировании пенсионных накоплений

Единственным условием, которое может обосновать участие такого посредника как НПФ в схеме инвестирования средств пенсионных накоплений, является снижение риска за счет диверсификации пенсионных накоплений между разными управляющими компаниями.

Оценку риска инвестиционной деятельности НПФ «Благосостояние» и его управляющих компаний проведем, основываясь на об-

щепризнанном показателе – стандартном отклонении. Более высокий риск должен компенсироваться более высокой доходностью, справедливо и обратное: снижение риска должно сопровождаться адекватным снижением доходности. Для того чтобы комплексно оценить результаты инвестиционной деятельности указанных субъектов, используем коэффициент Шарпа (таблица 4).

Таблица 4

Оценка риска и эффективности инвестиционного портфеля НПФ «Благосостояние» и его управляющих компаний

№ n/n	НПФ / УК	Уровень риска	Коэффициент Шарпа
	НПФ «Благосостояние»	10,93	1,06
1	УК «Альфа-Капитал»	16,51	0,34
2	УК «Атон-менеджмент»	23,04	0,44
3	УК «КапиталЪ»	22,60	0,48
4	УК «Лидер»	16,13	0,63
5	УК «Пенсионная сберегательная компания»	25,36	0,34
6	УК «Промышленные традиции»	17,83	0,45
7	УК «РБизнес Управление активами»	14,18	0,61
8	УК «ТРИНФИКО»	31,39	0,50
9	УК «Тройка Диалог»	54,84	0,46
10	УК «Уралсиб – Управление капиталом»	25,19	0,59

УК «ТРИНФИКО», осуществляя инвестирование средств пенсионных накоплений, формирует три портфеля: долгосрочного роста, консервативного сохранения капитала и сбалансированный. В таблице приведена доходность сбалансированного портфеля.

На основе проведенного анализа эффективности управления инвестиционными портфелями пенсионных накоплений НПФ «Благосостояние» и его управляющих компаний на основе договоров с ПФ РФ можно сделать вывод о целесообразности участия НПФ в схеме инвестирования средств пенсионных накоплений. Дополнительные издержки, которые финансируют застрахованные лица при отказе от формирования накопительной части трудовой пенсии через ПФ РФ и выборе негосударственного пенсионного фонда, компенсируются более высокой эффективностью с точки зрения соотношения доходность/риск, которую демонстрируют НПФ.

1. Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ» // Пра-

вовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

2. Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

3. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

4. Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс»

5. Пенсионное обеспечение в России, НПФ. – URL: <http://www.npf.investfunds.ru>

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. № 1. С. 49–56.

УДК 330.1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОБЩИЕ ОСНОВАНИЯ

NATIONAL ECONOMY INSTITUTION: THEORY BASIS

С.В. Дегтярева
S.V. Degtyareva

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Статья посвящена проблеме создания методологии, позволяющей выработать универсальные принципы экономического анализа (на примере теоретического анализа институциональной структуры национальной экономики). В общем виде разработан алгоритм системного анализа как некой формы, которая может наполняться содержанием институциональной экономической теории. Институциональная структура национальной экономики определена в статье как сложное функционирующее и развивающееся единство исходного института (менталитета) и меры базовых и комплиментарных институтов.

The article deals with setting up universal methods of economic analysis based on the research of the institution nature of the nation economic system. With the above nature being defined as a complex, operating and developing mix of mental, basic and complementary institutions, the article provides general procedure of system analysis as a frame to be filled with theory contents.

Ключевые слова: институциональная структура национальной экономики, всеобщая методология, общенаучная методология, конкретно-научная методология, менталитет, базовые и комплиментарные институты.

Key words: institutional nature of national economy, general methods, scientific methodology, scientific methodology, mentality, basic and complementary institutions.

Современный уровень институциональных исследований с необходимостью требует объединения теоретических подходов (системного и институционального), во-первых, для того, чтобы расширить границы анализа; во-вторых, чтобы использовать категориальный аппарат институционализма в рамках системного подхода; в-третьих, чтобы, возможно, продвинуться в направлении создания методологии, позволяющей выработать универсальные принципы экономического анализа. Примером такой методологии может служить всеобщая или философская методология [1, с. 13]. В силу этого актуальным является исследование экономических процессов в рамках теории, объединяющей методологические принципы институционализма и системного анализа.

Целью настоящей статьи является выработка общих методологических оснований исследования институциональной структуры на базе синтеза системного подхода и институциональной теории.

Раскроем прежде всего наше понимание системного анализа. Синтез методологических принципов системного подхода и институционализма возможно осуществить, на наш взгляд, на уровне всеобщей или философской методологии¹, спроецировать эти универсальные принципы на общенаучный уровень (системно-структурный анализ, общая теория систем, синергетика, кибернетика, гомеостатика), а далее – на конкретно-научный уровень анализа.

Основные принципы всеобщей методологии (диалектического метода), активно используемые в рамках системно-структурного анализа, следующие:

– принцип восхождения от единичного к общему и обратно. Единство индукции и дедукции;

¹ Так, Э.С. Юдин и Н.В. Наливайко выделяют 4 уровня методологии: 1) философский уровень методологии; 2) уровень общенаучных принципов и форм исследования; 3) конкретно-научная методология; 4) методика и техника исследования [1, с. 11].

- принцип взаимосвязи качественных и количественных характеристик;
- принцип детерминизма;
- принцип диалектического отрицания;
- принцип восхождения от абстрактного к конкретному;
- принцип единства исторического и логического;
- принцип единства анализа и синтеза [1, с. 74, 84].

На наш взгляд, принципы всеобщей методологии являются универсальными и могут успешно применяться представителями различных экономических направлений, в том числе и в институциональных исследованиях. Блестящим примером применения принципов всеобщей методологии, конкретизации их на уровне общенаучной методологии, является, как известно, системно-структурный анализ экономической системы капитализма в «Капитале» К. Маркса.

Принципы всеобщей методологии позволяют выработать алгоритм исследования объекта – экономической системы¹. Подробное описание этого алгоритма есть предмет самостоятельного анализа. В кратком виде этот алгоритм (как один из множества вариантов) можно представить следующим образом.

Экономическая система выступает как нечто целое, состоящее из совокупности элементов, каждый из которых выполняет свою особую функциональную роль и в процессе взаимодействия элементов обеспечивает движение и развитие всего целого. На основе всеобщих принципов выявляются причинно-следственные связи между элементами, прямые и обратные, генетические и другие связи. На основе принципа восхождения от абстрактного к конкретному, например, определяются ступени анализа в экономической системе и т. д.

Алгоритм далее предполагает выделение аспектов анализа системы: структурного (субстратного), аспекта функционирования и аспекта развития. Отметим, что в рамках структурного (субстратного) аспекта выявляются элементы, отношения, связи системы. Функциональный аспект анализа экономической системы предполагает определение места, роли, функций каждого элемента, качества связей в экономической системе. Этот аспект позволяет рассмотреть соотношение таких поня-

тий, как «структура» и «функция»; «устойчивость», «равновесие» и «гомеостазис», «самоорганизация системы» и т. д. Анализ экономической системы в аспекте развития – это исследование таких ее состояний, как «генезис», «эволюция», «рост», «развитие». Этот аспект анализа с необходимостью требует выявления противоречий как внутреннего источника развития экономической системы.

В рамках настоящей статьи нами проводится теоретический анализ институциональной структуры национальной экономики. Этот анализ проводится нами большей частью в аспекте функционального анализа. В связи с этим актуальным является нахождение различия понятий «структура» и «система» прежде всего на уровне всеобщей методологии, так как часто исследователями, вольно или невольно, происходит отождествление этих понятий.

Структура – это прежде всего закономерные, необходимые связи взаимодействия элементов. Среди закономерных связей наиболее значимы интегрирующие связи (или интегрирующие структуры).

Так, интегрирующую роль в экономической системе выполняют отношения собственности. Интегрирующая структура является ведущей основой системы. Система оказывает определяющее влияние на структуру (форму), т. е. форма определяется содержанием. Но возникнув, структура (форма) приобретает определенную устойчивость, самостоятельность по отношению к системе (содержанию). Будучи обусловлена природой взаимодействующих элементов, она в своей основе необходима и составляет важнейшую сторону сущности объекта. Качество системы определяется, во-первых, элементами (их природой, свойствами, количеством), во-вторых, структурой, т. е. интегрирующими связями между элементами системы, их взаимодействием. Для системы характерны расчлененность на отдельные относительно самостоятельные элементы, определенный тип их взаимосвязи и целостность, которая не входит в содержание понятия «структура». Экономические системы есть единство элементов и структуры [1, с. 170].

Итак, представленный нами алгоритм исследования экономической системы, на наш взгляд, может быть применен исследователями различных экономических школ (при определенной степени адаптации и конкретизации его на уровнях общенаучной и конкретно-научной методологии). По нашему убеждению, его можно успешно «встроить» в институциональный анализ. Обозначенные нами

¹ Этот алгоритм в различных вариантах был в свое время выработан учеными-политэкономами советского периода. Следовательно, мы не изобретаем новый алгоритм системного (системно-структурного) анализа, а с определенными допущениями используем в достаточно обобщенном виде выработанный ранее алгоритм.

принципы всеобщей методологии, как представляется, помогут структурировать различные направления институциональных исследований. В связи с этим необходимо отметить, что в настоящее время развитие институциональной экономической теории на основе системного подхода осуществляется исследователями достаточно плодотворно.

Так, например, в работах Ю.А. Фоминой делаются разработки в направлении объединения методологических позиций на основе общенаучной методологии, в частности на основе такого направления системного анализа, как синергетика [2].

Если первой ступенью анализа, в рамках нашего подхода, является представление объекта как системы на основе всеобщей методологии с применением всеобщих методологических принципов, то второй ступенью анализа будет конкретизация объекта на общенаучном уровне (у Ю.А. Фоминой – применение синергетики). Объединение же методологических позиций традиционного институционализма и неоинституционализма делается ею, на наш взгляд, на уровне конкретно-научной методологии. Нам представляется плодотворным это объединение методологических позиций. Такое объединение есть, на наш взгляд, выражение объективной логики, которой следует ученый, творчески используя взаимосвязь всеобщей (философской), общенаучной и конкретно-научной методологий.

Используя выработанные методологические основания, представим в общем виде порядок теоретического анализа институциональной структуры национальной экономики – объекта нашего исследования. Приведенное выше разграничение понятий «система» и «структура» позволяет выявить основные черты институциональной структуры национальной экономики¹. Раскрывая институциональную структуру национальной экономики как в общем виде, так и применительно к экономике конкретной страны, мы рассматриваем только существенные связи между экономическими субъектами и выявляем исходные и базовые, основополагающие институты этой институциональной структуры, выполняющие интегрирующую роль в функционировании и развитии экономической системы. Другими словами, в рамках объекта нашего анализа – институцио-

нальной структуры национальной экономики, мы проанализируем содержательные характеристики исходного института (менталитета) и базовых институтов, их взаимосвязи и взаимозависимости.

Первым, самым абстрактным уровнем исследования институциональной структуры национальной экономики является нахождение исходного начала ее функционирования и развития – исходного института. Следующим уровнем анализа институциональной структуры экономики является анализ ее институциональной основы – базовых и комплиментарных институтов.

Таким исходным, пра- и метаинститутом, неформальным институтом является, с нашей точки зрения, менталитет [3]. Он создает стабильность в национальной экономической системе. На его основе, как на информационной матрице, формируется вся система формальных и неформальных институтов, и прежде всего мера базовых и комплиментарных институтов, соответствующих данной национальной модели и заданной менталитетом.

Институциональная структура национальной экономики конкретного государства будет представлять определенную меру базовых и комплиментарных институтов, заданную исходным институтом – менталитетом. Базовые институты определяют характер складывающейся в обществе институциональной среды, задают рамки, ограничения для деятельности комплиментарных институтов.

На основе нашего алгоритма теоретического, системного анализа институциональная структура национальной экономики может быть представлена в структурном (субстанциональном) аспекте как сложное единство исходного института (менталитета) и меры базовых и комплиментарных институтов.

Анализ же институциональной структуры национальной экономики в аспектах функционирования и развития позволяет нам рассмотреть ее как сложное функционирующее и развивающееся единство исходного института (менталитета) и меры базовых и комплиментарных институтов. С нашей точки зрения, достаточно сложно провести различие состояний институциональной структуры отдельно на уровне функционирования и на уровне развития. Эти важные аспекты системного анализа институциональной структуры нуждаются в дальнейшей разработке. Они тесным образом связаны с проблемой исследования институциональных изменений в институциональной системе и структуре.

¹ В ранних работах автора не было разграничения понятий «институциональная система экономики» и «институциональная структура экономики». См., например, [3]. В настоящей статье дается это разграничение, что отражает эволюцию взглядов автора.

Раскроем представленные положения подробнее.

Менталитет как коллективное бессознательное¹ можно представить как некое основание, нерушимое и неделимое, которое выражает сущность нации во все времена. Это то архаическое основание, которое остается, а если погибает, то вместе с нацией, когда в периоды бурных потрясений разрушаются более новые пласты национальных черт и характеристик.

Менталитет можно представить, образно говоря, как неформальный пра- и метаинститут², содержащий в себе всю генетическую информацию, обеспечивающую социальное воспроизводство общества данного типа.

Возможно определить исторические границы возникновения этого неформального пра- и метаинститута. Нам представляется верным утверждение С. Кирдиной, считающей, что «общества начинают свою жизнь тогда, когда они приобретают возможность воспроизводить «нажитую информацию», и институциональные матрицы служат механизмом ее передачи. Поэтому выявление институциональных матриц возможно только для общества с воспроизводящейся историей, и их бесполезно искать в «доиндустриальной эпохе» [4, с. 93].

Менталитет как неформальный базовый пра- и метаинститут проецирует генетическую информацию на все сферы социальной жизни, в том числе и на политику, идеологию и экономику. Под влиянием основополагающей информации, которую несет менталитет, происходит становление неформальных, а далее и формальных институтов всех сфер общественной жизни.

Менталитет, как неформальный пра- и метаинститут – это незыблемая, устойчивая универсальная матрица, несущая информацию об особенностях проявления национального в социальных отношениях (в культуре, религии, политике, идеологии, экономике и т. д.). Как всякий неформальный институт, он склонен к устойчивости, развивается очень медленно и сопротивляется резким изменениям, особенно

переносу чужих институтов из других обществ и культур.

Изменение этой незыблемой универсальной матрицы (менталитета), как и всей институциональной системы, осуществляется очень медленно, путем «малых приращений» [5, с. 350–351]. И именно каждое последующее приращение в институциональной системе опирается на те институты, которые уже существуют, а последующее приращение задается прежде всего пра- или метаинститутом – менталитетом. Таким образом, мы имели смелость немного видоизменить формулировку открытого институциональной теорией эффекта – path dependence – «зависимости от траектории предшествующего развития» или просто институциональной преемственности [5, с. 351]. Открытие данного эффекта позволило дать научное обоснование факту влияния исторического опыта, культуры и менталитета каждого народа на его сегодняшнее и будущее состояние.

Итак, менталитет как мета- или праинститут – базовая, основополагающая информационная матрица, базовая, основополагающая рамка (перефразируя определение институтов А.Н. Олейника), которая задает особенности институциональной структуры национальной модели обществ с воспроизводящейся историей. Это нерушимое и неделимое архаическое основание характеризует стабильность институциональной системы общества. Мы считаем менталитет объективным, независимым от воли и сознания этноса и отдельного индивида явлением (коллективное бессознательное).

Менталитет этноса, нации есть подсознательная программа действий как этноса в целом, так и отдельного субъекта. Являясь субъектом институциональных изменений (носителем ментальных конструкций), экономический агент свободен в своих действиях в рамках этой коллективной подсознательной программы.

Менталитет характеризует стабильность, неизменность структуры институциональной системы, представляет некое незыблемое, исходное основание этой структуры. И в этом смысле как категория, раскрывающая эти реальные процессы, менталитет – категория структурного (субстратного) аспекта анализа.

Социально-экономический генотип определяет динамичность, изменчивость этой системы. Эта категория раскрывает исходное начало институциональной структуры национальной экономики в аспекте функционирования (развития).

¹ Содержание этой категории было проанализировано подробно автором [3]

² Пра-институт – это институт, зародившийся вместе с этносом, содержащий генетический код этноса (социальные, психологические, этнические характеристики), фактически первый институт этноса. Мета-институт в нашем понимании – это институт, содержащий генетический код этноса (социальные, психологические, этнические характеристики) и проецирующий эту информацию на все институты этноса как неформальные, так и формальные. Два качества (пра- и мета-) – необходимые качества менталитета как неформального института.

В понимании сущности и структуры социально-экономического генотипа мы опираемся на разработку Е. Майминаса.

Концепция социально-экономического генотипа была разработана Е. Майминасом достаточно давно (более 10 лет назад). Она и в настоящее время представляет интерес, с нашей точки зрения, в том смысле, что Е. Майминас попытался выйти за рамки ортодоксальной марксистской экономической теории и найти источники эволюции социально-экономической системы России конца 1990-х годов в механизме изменения прежде всего неформальных институтов.

Е. Майминас не использовал термины институциональной теории, но фактически анализировал механизм институциональных изменений (на наш взгляд, на уровне постановки проблемы) в российской экономике. Определяющий тезис его исследования следующий: «Экономическое развитие России, осуществляемые в стране реформы и оценка их возможного хода и последствий существенно зависят от господствующего в обществе социально-экономического генотипа» [6, с. 131]. Дается им определение социально-экономического генотипа: «это информационный механизм социального наследования и социальных изменений, обеспечивающий воспроизведение структуры, принципов функционирования, процессов регламентации и обучения (отбора, запоминания и распространения позитивного опыта) в определенной экономической системе... Другими словами, социально-экономический генотип – это механизм социальной эволюции, совмещающий характеристики трех ее сторон: наследственность, изменчивость и селекцию. Носителем социально-экономического генотипа является общество или его крупные группы (этносы, классы, другие социальные страны). Он «впечатывается» в каждого отдельного индивида на всех уровнях, в многообразных информационных формах (семья, малая референтная группа, средства массовой информации, обучение, воспитание и т. д.). В совокупности социально-экономический генотип – эта многослойная память общества, образует как бы информационную матрицу, по которой воспроизводится структура функционирования данного общества, способы взаимодействия его членов» [6, с. 132].

Категория «социально-экономический генотип», предложенная Е. Майминасом, близка в своей трактовке к понятию «менталитет» в представленной нами концепции. В стабильном, неизменном состоянии (наследствен-

ность – в трактовке Е. Майминаса, структурный аспект – в нашем анализе) эти понятия совпадают. Категория «социально-экономический генотип» несет изменения общественного развития (изменчивость, селекция – в понимании Е. Майминаса).

Изменения структуры социально-экономического генотипа могут быть истолкованы, если их переложить на язык институциональной теории как механизм институциональных изменений (такой подход дается нами в порядке постановки). «В предельно упрощенном виде структура социально-экономического генотипа, – отмечает Е. Майминас, – может быть представлена так. В ее основе лежит система социально-экономических интересов и система культуры данного общества. Их пересечение интегрируется в системе ценностей. Через «переходник» ценностных ориентаций и установок она воплощается в мотивационном комплексе и связанном с ним блоке социально-психологических характеристик. Все это конкретизируется в парадигме социального поведения и действия и, наконец, олицетворяется в системе норм и стимулов.

Так, от глубинных, во многом интимных социальных и духовных ценностей социально-экономический генотип ступень за ступенью поднимается на поверхность общественной жизни в виде элементов социального и хозяйственного механизма. Он образует вполне определенную, хотя и не во всех своих звеньях улавливаемую целостность» [6, с.132].

Другими словами, взаимосвязь и взаимопереход «менталитет» – «социально-экономический генотип» можно рассматривать как изменения прежде всего в неформальных институтах, таких как социально-экономические интересы – система культуры – система ценностей – ценностные ориентации и установки – мотивационный комплекс и блок социально-экономических характеристик – парадигма социального поведения и действия – система норм и стимулов¹. Следующей ступенькой анализа является исследование формальных институтов, сформированных в обществе на основе этой представленной нами системы неформальных институтов, составляющих содержание менталитета (социально-экономического генотипа). Взаимосвязь «менталитет»

¹ Социально-экономические интересы – система культуры – система ценностей – ценностные ориентации и установки – мотивационный комплекс и блок социально-экономических характеристик – парадигма социального поведения и действия – система норм и стимулов, представленные в такой последовательности, выражают содержание менталитета.

(устойчивость, стабильность институциональной системы) – «социально-экономический генотип» (изменчивость в рамках устойчивости) развивается путем «малых приращений», формирует направленность институциональных изменений в рамках траектории, зависимой от предшествующего развития. Подробное рассмотрение предложенного нами взаимодействия «менталитет» – «социально-экономический генотип» позволит нам в дальнейшем исследовании, как представляется, раскрыть механизм институциональных изменений институциональной структуры национальной экономики.

Механизм институциональных изменений определенной институциональной структуры общества можно рассматривать в последующих исследованиях через взаимодействие этих институтов, выявив конкретных субъектов-носителей элементов менталитета, социально-экономического генотипа на разных уровнях этого взаимодействия. В целом сложным представляется анализ особенностей структуры менталитета – социально-экономического генотипа конкретной национальной экономической модели.

Однако необходимо отметить, что в настоящее время не разработано целостной теории институциональных изменений. «Наиболее существенным препятствием на пути развития этого, несомненно, перспективного направления является нерешенность вопроса о причинах и факторах возникновения, распространения, закрепления и смены институтов» [7, с. 78], дискуссионность вопроса об институциональной структуре экономики (соотношение общих институтов и институтов, присущих только конкретной национальной модели), механизме эволюции, развития этой структуры. Нуждается также в основательной проработке взаимосвязь формальных и неформальных институтов в механизме институциональных изменений. Недостаточно разработанной, на наш взгляд, является категория и самого механизма институциональных изменений.

Следующим уровнем анализа институциональной структуры экономики является исследование ее институциональной основы – базовых и комплиментарных институтов. Подробное их рассмотрение было сделано нами в предыдущих публикациях [3]. Заметим только, что на основе менталитета, его институциональной структуры формируются базовые институты общества в сфере политики, экономики и идеологии или, в соответствии с концепцией С.Г. Кирдиной, – институциональные

матрицы, в которых обобщены те многообразные связи и институты, которые можно наблюдать в социальной жизни. Это – юридические и житейские нормы, правила и санкции, процедуры и законы, традиции и т. д. С.Г. Кирдина выделяет два типа социальных систем, две институциональные матрицы: У-матрицу (западную) и Х-матрицу (восточную). Базовые институты У-матрицы являются комплиментарными институтами Х-матрицы и наоборот. Так, базовый экономический институт У-матрицы, рыночная экономика, является комплиментарным институтом Х-матрицы. Базовый экономический институт Х-матрицы, редиистрибутивная экономика, становится комплиментарным экономическим институтом У-матрицы.

Институциональная структура национальной экономики, как отмечалось выше, представляет меру базовых и комплиментарных институтов, заданную менталитетом. Базовые институты в институциональной структуре экономики определяют характер складывающейся в обществе институциональной среды, задают рамки, ограничения для деятельности комплиментарных институтов. Базовые институты, соответствующие типу институциональной матрицы данного государства, развиваются более свободно, спонтанно.

Развитие же комплиментарных институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами сбалансированное развитие той или иной социальной сферы, в соответствии с концепцией С.Г. Кирдиной, требует целенаправленных усилий со стороны социальных субъектов для их внедрения [8, с. 89–98].

Изменение меры базовых и комплиментарных институтов приводит к институциональным изменениям, на наш взгляд, как к позитивным, так и негативным. И если процесс формирования неформальных институтов может происходить спонтанно и эволюционно, то формальные институты осуществляются другим способом институциональных изменений – посредством вмешательства государства [9, с. 100, 101].

Не всегда переход к отдельным более эффективным институтам будет означать переход к более эффективной институциональной системе в целом. Интересен в этом отношении подход Ю. Валевица. Он считает, что даже если формальные и неформальные институты находятся в социальной системе в равновесии, то не всегда это равновесие может создавать эффективную институциональную структуру, Все зависит от факторов, определяющих это равновесие и от качества взаимодействия са-

мих институтов. Этот вопрос нуждается в дальнейшей разработке.

Институциональные изменения, эволюция социальной системы могут происходить также и вследствие импорта институтов [9, с. 108–109; 10]. На наш взгляд, здесь возникает ряд вопросов, требующих дальнейшего анализа. Во-первых, насколько органично импортируемые институты будут взаимодействовать с национальными институтами. Во-вторых, возникает сложность упорядочения институтов по степени развития. В-третьих, импортируемый институт, как внешний фактор, может непредсказуемо взаимодействовать с национальными институтами, вступать в противоречие с базовыми институтами национальной экономики.

Проведенный теоретический анализ институциональной структуры национальной экономики позволил в общем виде представить ее содержание. Первой ступенью анализа институциональной структуры национальной экономики, первой ступенью (уровнем) абстракции явилось раскрытие содержания исходного мента- и праинститута – менталитета в структурном (субстратном) аспекте и в аспекте функционирования (развития). Вторая ступень раскрытия содержания институциональной структуры национальной экономики (вторая ступень абстракции) – анализ базовых и комплиментарных институтов в институциональной структуре национальной экономики в структурном и функциональном аспекте (аспекте развития). Однако в настоящем исследовании институциональной структуры национальной экономики преобладает анализ институтов, входящих в институциональную структуру. Для раскрытия полноты содержания институциональной структуры экономики необходимо, с нашей точки зрения, последовательно соблюдать принцип единства анализа и синтеза, в единстве с другими принципами всеобщей методологии, обозначенными в начале настоящей статьи. Другими словами, необходимо осуществлять исследование взаимодействий менталитета – социально-экономического генотипа и базовых и комплиментарных институтов в этой структуре, раскрытие прямых и обратных связей, возникающих между этими институтами и т. д. В процессе дальнейшего исследования институциональной структуры национальной экономики в указанном направлении будет происходить дальнейшая конкретизация: институты, представляющие, образно говоря, «скелет» институциональной структуры могут быть проявлены в конкретных формах. Далее, необходимой ступенью исследования является

применение этих общих методологических оснований к исследованию, теоретическому анализу институциональной структуры национальной экономики какой-либо страны, в нашем случае – к теоретическому анализу институциональной структуры экономики России.

Итак, в статье была сделана попытка разработать общие методологические основания теоретического анализа институциональной структуры национальной экономики на базе системного подхода и институциональной теории.

Автором были представлены аргументы, подтверждающие возможность применения принципов всеобщей методологии системного анализа (с определенной конкретизацией на общенаучном и конкретно-научном уровнях) исследователями различных экономических школ.

В общем виде разработан алгоритм системного анализа как некая форма, которая может наполняться содержанием институциональной экономической теории.

Институциональная структура национальной экономики определена в статье как сложное функционирующее и развивающееся единство исходного института (менталитета – социально-экономического генотипа) и меры базовых и комплиментарных институтов. Проведено исследование (в общем виде) институциональной структуры национальной экономики на основе разработанного алгоритма системного анализа.

Положения настоящей статьи представлены в порядке постановки проблемы и нуждаются в дальнейшей конкретизации, углублении анализа и последовательной аргументации.

1. *Шептулин А.П.* Диалектический метод познания. – М.: Политиздат, 1983. – 320 с.

2. *Фомина Ю.А.* Традиционный институционализм и неинституционализм – объединение методологических позиций // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – Донецк, 2008. – Вып. 34. – С. 61–67.

3. *Дегтярева С.В.* Становление институциональной системы экономики и институциональные изменения // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – Вып. 31(117). – Донецк, 2007. – С. 70–73.

4. *Кирдина С.Г.* Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация // Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С. 89–98.

5. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. – М., 2002. – 415 с.

6. *Майминас Е.* Российский социально-экономический генотип // Вопросы экономики. – 1996. – № 9. – С. 131–132.

7. *Клейнер Б.* Эволюция институциональных систем // Российский экономический журнал. – 2005. – № 4. – С. 78–85.

8. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск, 2001. – 305 с.

9. *Попов Е., Лесных В.* Системный подход к проблеме импорта институтов в российскую экономику // Общество и экономика. – 2005. – № 10–11. – С. 98–112.

10. *Олейник А.* Институциональная экономика: учебно-методическое пособие // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 24–50.

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ КРИТЕРИЕМ УМИРОТВОРЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА ДЖИНИ?

FACTOR JINNY AS AN INDICATOR OF POPULATION APPEASEMENT

А.Д. Косьмин, В.А. Сиряк

A.D. Kosmin, V.A. Siryak

Омский государственный технический университет

В статье рассматривается вопрос достоверности самого известного показателя определяющего неравенство населения: индекса Джини. До недавнего времени этот индекс был «идеальным» в определении неравенства в целях межстранового сравнения, однако сегодня все чаще и чаще поднимается вопрос о его достоверности и точности. Авторы делают вывод о фактическом несоответствии индекса Джини закладываемому в него исследователями смыслу, он не отражает множество факторов, влияющих на социальное неравенство населения в различных странах мира.

The article is calling under question the most well-known indicator of social inequality: Factor Jjiny recently being a perfect one to determine comparative international inequality. However, today economists increasingly doubt in its reliability, the authors say the factor doesn't meet its original destination, as well as doesn't take into account many things that impact social inequality across the world.

Ключевые слова: уровень жизни, социальное неравенство, индекс Джини, лояльность населения.

Key words: standard of living, social inequality, index Jinny, loyalty of the population.

Повышение уровня жизни (социальный прогресс) составляет приоритетное направление общественного развития.

Еще у древних римлян одним из главных девизов был такой: «Благо народа – высшая цель». Благо народа и есть критерий прогресса. Особую значимость этот критерий приобретает в социально ориентированной рыночной экономике, где центральной фигурой становится человек.

Одной из центральных проблем в определении уровня жизни человека является уровень социального неравенства в данном обществе. На протяжении уже нескольких десятилетий самым используемым показателем для оценки неравенства в обществе является показатель концентрации доходов населения – коэффициент Джини.

Но, является ли он достоверным? Быть может, в пределах одной страны (на межрегиональном уровне) он и является таковым, но не в масштабе планетарном.

Следует подвергнуть сомнению, «поколебать» статус самого ответственного за достоверное неравенство в обществе показателя концентрации доходов населения – коэффициента Джини. И вот по каким основаниям.

Его полезная нагрузка заключается в том, чтобы показать соотношение групп населения по критерию первичной доходности (или заработной платы). В различных странах этот показатель является сугубо «страновым», «эксклюзивным» и сравнение последних является некорректным. Не выявлено корреляции между значением показателя Джини и степенью умиротворенности, лояльности и доверия населения к властным структурам и общественным организациям, а также между членами общества.

И наконец, совокупная масса людей как объект исследования суть их фантастическое разнообразие, различающееся по следующим признакам:

- шкале знаний и интеллекта;
- шкале воли;
- шкале вкусов и инстинктов;
- шкале морали и нравственности;
- шкале мироощущения, своего изначально заданного статусного состояния.

Для проведения обоснованного межстранового сопоставления показателя концентрации доходов (Кдж) необходимо учитывать приведенные выше обстоятельства, влияющие на степень их концентрации. Само по себе сравнение показателей Джини как способ изучения, определения межстрановых различий в уровне неравенства не выдерживает критики.

По логике вещей ничего устрашающего в теоретической величине (или ее превышающей) не обнаруживается, поскольку чем больше богатых, тем богаче, при прочих равных условиях, и страна. Имеется в виду прежде всего осознание богатыми социальной меры своей ответственности перед обществом за любезно предоставленные (иногда даже безвозмездно) адекватные условия обогащения.

Согласно принципу неравномерного развития (Л. Троцкий, С. Хаймер, С. Амин) существующие в различных странах ограниченные

возможности повышения уровня жизни различны, как различны глубина несправедливо-го неравенства и скорость его сокращения.

Нет устойчивой корреляции у рассматриваемого показателя и с другими показателями, характеризующими стабильность экономики и общества, к ним можно отнести уровень безработицы; например, в Китае – стране с высочайшим уровнем неравенства (Кдж = 46,9), безработица – 4,2 %, а в стране, члене Евросоюза, Латвии Кдж = 37,7, а безработица – 8,7 % (таблица 1).

Таблица 1

**Социально-экономические показатели различных стран мира
для межстранового сопоставления**

Рейтинг по индексу развития человеческого потенциала, 2007 г.	Страна	Показатели			
		Коэффициент Джини	ВВП на душу населения (в \$ ППС ¹ , 2007 г.)	Уровень безработицы, %	Рейтинг индекса счастья, из 140 стран мира
2	Норвегия	25,8	41 420	3,5	9
8	Япония	24,9	31 267	4,1	16
12	США	40,8	41 890	4,6	10
14	Дания	24,7	33 973	3,9	1
45	Латвия	37,7	13 646	8,7	37
71	Россия	39,9	10 845	7,8	69
81	Китай	46,9	6 757	4,2	137

¹ ППС – паритет покупательной способности.

Понятно, что уровень безработицы и уровень расслоения населения по доходам показатели разные по сути, однако можно ли говорить о том, что население стран, где более равномерно распределен доход чувствует себя более защищенным, в том числе и на рынке труда?

Уровень безработицы в какой-то мере зависит и от отношения населения той или иной страны к труду. Опираясь на опыт исследований в области безработицы, можно сделать вывод о существенной связи уровня безработицы и уровня страха потерять работу. В России и Латвии высоки и уровень безработицы и страх потерять работу, а в Дании и Норвегии эти показатели намного ниже, так как в одних странах есть эффективны механизмы социальной поддержки, а в других нет. Можно сказать, что мы нашли связь между безработицей и расслоением населения по доходам: чем выше расслоение населения, тем выше уровень безработицы и уровень страха потери работы. Но это утверждение не подходит для таких развитых стран, как Япония и США. В Японии уровень концентрации доходов низкий, соответственно, согласно выдвинутого выше предположения должен быть низок и уровень безработицы, и страх потери рабочего места, однако страх лишиться работы в Япо-

нии выше, чем в Норвегии, Дании, а также США, где уровень концентрации доходов намного выше японского.

Значит, нельзя напрямую связать безработицу и уровень расслоения доходов граждан. Безработица может быть высокой, но благодаря социальной политике государства разница в доходах беднейших и богатейших групп населения может сокращаться.

Еще одним примером несоответствия индекса Джини реальному мироощущению населения различных стран может стать разрабатываемый в США так называемый индекс счастья, в расчет которого входят различные социально-экономические показатели, в том числе ВВП на душу населения, уровень безработицы и продолжительность рабочей недели. Лидером этого рейтинга в 2009 г. стала Дания, страна в которой корреляция индекса счастья с индексом Джини (Кдж = 24,7) высока, однако для Японии, где индекс Джини сопоставим с датским (Кдж = 24,9), места в первой десятке стран по индексу счастья не нашлось. Не наблюдается корреляции по данным показателям и в США, где Кдж = 40,9, а по индексу счастья страна выше, чем Япония.

Но почему население стран с высоким уровнем концентрации доходов часто относи-

тельно более умиротворено, нежели население стран с низким расслоением по доходам. Относительная умиротворенность населения в различных странах с различными показателями уровня концентрации доходов (коэффициента Джини) может быть объяснена следующими факторами:

– прежде всего различиями в уровне развития социального капитала, включающего институты доверия и общности (социальные связи). Формирование доверия на системном уровне фактически способствует достижению целей каждого члена общества, в том числе увеличивая его доход, благосостояние и качество жизни. В соответствии с тем же принципом неравномерного развития можно назвать ассиметричное распределение социального капитала главным фактором элиминирования «последствий» высокого коэффициента Джини. Материализация, конвертация социального капитала в России, например, является смягчающим фактором неравенства доходов. Это с одной стороны. С другой стороны, асоциальный капитал, действуя в противоположном направлении по сравнению с социальным капиталом и разрушая социальные связи и этим самым повышая издержки участия в социальных сетях, снижает доходы и качество жизни населения. В этом случае более «благоприятный» коэффициент Джини по своим последствиям будет равен высокому ему значению в первом случае;

– различиями в масштабах накопления различных форм инкорпорированного в людях капитала (интеллектуального, культурного и др.) и степени их конверсии в материальные и иные блага за пределами наблюдаемой экономики;

– различиями в соотношении групп населения с уровнями дохода, связанными с факторами, лежащими, во-первых, на стороне самих людей (в том числе и родовыми, геннозаданными) с их мировоззрением, отношением к самим себе, как познанным, так и непознанным, и, во-вторых, на стороне общества, институциональной среды, в определенной мере задающих ограничения (или, наоборот, простор, возможности) на развитие и реализацию различных функций человеческой активности, инициативы людей в различных сферах деятельности;

– различиями в степени преодоления необоснованного запрета оценочным критерием Парето – эффективности на перераспределение богатства (и возможностей по Сену). В соответствии с его сильной версией широко рас-

пространенная готовность агентов перераспределять ресурсы в пользу более бедных слоев общества в реальном мире игнорируется. Однако некоторое перераспределение между агентами целесообразно до тех пор, пока предельная полезность всех агентов не станет одинаковой, а общая полезность – максимальной, как выяснил еще А. Пигу.

Другим фактором углубления неравенства в глобальном и региональном масштабах выступает различие в уровне *социального капитала*. Специалисты в области политической экономики развития и социологи с конца 1970-х гг. участвовали в разработке концепции социального капитала. Обычно в понятие социального капитала включают институты доверия и общности (социальные связи). Они помогают сформировать в обществе сети отношений и ассоциации, обеспечивающие его членов такими важными общественными благами, как коммуникация, информация и координация. Формирование доверия на системном уровне фактически способствует достижению целей каждого члена общества, в том числе увеличивает его доход, благосостояние и качество жизни. Распространение доверия в отдельных корпорациях, правительственных ведомствах или семьях улучшит их организацию, а рост доверия внутри групп и классов, например среди высших сословий или внутри среднего класса, создает преимущество для их членов. Это позволяет назвать ассиметричное распределение социального капитала главным фактором углубления классового неравенства.

В различных странах по-разному и в различных масштабах осуществляется снижение затрат ресурсов для удовлетворения аффективных предпочтений (к числу которых следует отнести повышение статуса или достижения гипертрофированного уровня дохода сверх определенного, необходимого и достаточного, детерминирующего благополучие), перераспределяя доходы в пользу бедных слоев общества.

Различия между странами являются отражением локальных вариаций глобальных процессов. На сегодняшний день отличается два подхода в развитии мирового сообщества:

1) глобализационный, в соответствии с которым магистраль и цели мирового развития едины для всех наций, находящихся на различных этапах общественно-политической и экономической эволюции;

2) цивилизационный, предполагающий существование различных траекторий движения и многообразие целей для различных стран.

Однако в XXI веке наблюдается конвергенция двух подходов.

Каждая страна имеет свои особенности и стратегии в области оптимизации неравенства, его параметров и глубины, не существует универсального и одинакового равного для всех стран оптимального показателя концентрации доходов – коэффициента Джини.

Пожалуй, вряд ли можно сформулировать вечные принципы оптимальной макроэкономической политики для всех стран. Оптимальный уровень неравенства, концентрации доходов оказываются различными для стран с неодинаковыми институциональным потенциалом, с неодинаковыми уровнями и темпами инфляции, с различными традициями – неформальными институтами, ценностями (например, «азиатские ценности», определяемые как примат интересов общины над интересами индивида). Нелишне напомнить, что то, что сегодня называют «азиатскими ценностями», до протестантизма XVI в. было универсальным принципом всего человечества: никакого примата интересов индивидуума над интересами общества до того времени не существовало).

Неравномерное распределение доходов отрицательно сказывается на экономическом росте, потому что ухудшает инвестиционный климат и ведет к образованию групп давления, противодействующих структурным реформам и макростабилизации [1]. Больше того, социальное неравенство питает «смятение умов», напряженность и макроэкономический популизм – перераспределение доходов от богатых к бедным.

Однако при одинаковом распределении доходов, например, в России и Китае, при одинаковом росте в них неравенства, государственные институты в России оказались менее эффективными, чем в Китае (следовательно, одна и та же политика – социальная – в распределении доходов приводит к различным результатам в различных странах).

В различных странах практикуются к использованию различные мотивы к прилежанию и к труду, их различное соотношение. Законодательное принуждение к труду, как известно, сопряжено с «большими трудностями, насильем и шумом, порождает недоброжелательство и т. д., между тем как голод не только представляет собой мирное, тихое, непрестанное давление, но и будучи наиболее естественным мотивом к прилежанию и труду – вызывает самое сильное напряжение» [2].

В разных странах различны пропорции между людьми, отличающимися двумя сильны-

ми мотивациями, а именно: либо жадной хорошо зарабатывать, либо боязнью потерять работу (безотносительно к вознаграждению). И наконец, в какой стране наибольшее количество людей, выполняющих работы первой необходимости (работы рутинные), работы самые скучные, низкие и отвратительные? То есть «принимают на свои плечи все, что только есть в жизни неприятного и поработощающего, и тем самым обеспечивают досуг и безмятежность духа» [2].

Окажет ли статистически значимое воздействие на динамическую перспективу неравенства снижение коэффициента Джини, не как следствие роста доходов малообеспеченных слоев общества, а как результат снижения доходов богатых людей (что наблюдается в период нынешнего кризиса)? В этом случае неравенство сокращается, но одновременно, при прочих равных условиях, снижается и общее благосостояние.

По логике вещей, чем больше богатых, тем богаче страна, имея в виду осознание последними меры своей социальной ответственности перед обществом и государством за состоявшуюся свою собственность, понимание того неопровержимого факта, что основным условием для всякой другой собственности должно быть ее подчинение интересам общества в целом, а не всего лишь собственным интересам. Речь идет о соблюдении принципа соответствия, когда приватизация соответствующей (излишней) части госсобственности осуществляется либо с учетом социальной полезности, либо одновременно делегированием новому собственнику обязательств, выполнение которых позволит реализовать соответствующие социальные задачи. Кроме того, приватизация может быть инициирована возникающими возможностями делегирования общественных целей на более низкий уровень сообщества или плотного отказа от соответствующих целевых установок в связи с ростом способности индивидуумов самостоятельно удовлетворять потребности, ранее опекаемые государством.

А между тем вопрос общего благосостояния населения не так прост.

Нет корреляции индекса Джини и ВВП на душу населения в различных странах мира. В США в 2007 г. ВВП на душу был примерно равен норвежскому, хотя эти страны сильно отличаются по степени концентрации доходов (таблица 1). В то же время в Дании, стране, где коэффициент Джини один из самых низких в мире, ВВП на душу населения ниже американского на 20 %.

Можно сделать простой вывод: доходы могут распределяться неравномерно между населением в различных странах, но коэффициент Джини в них одинаков, однако благосостояние граждан и уровень жизни в этих странах различен. Для подтверждения данной гипотезы приведем данные по России и США.

Расслоение населения по доходам в этих странах в последние годы одинаково, и индекс Джини колеблется в рамках 0,40–0,45. Но, нет никакого основания говорить, что благосостояние населения в России и США схоже. В

США рассматриваемый показатель в 2007 г. равен 41 420\$, в России 10 845\$, в США ВВП на душу в 4 раза больше!

А как влияет индекс Джини на самую уязвимую и бедную часть населения, есть ли связь между уровнем бедности и индексом Джини?

Для сравнения возьмем те же страны, что и ранее и сравним уровень бедности по европейской методике (50 % от среднего дохода), не включая Китай, так как данных по этой стране нет (таблица 2).

Таблица 2

Сравнение индекса Джини и уровня бедности

Страна	Индекс Джини	Уровень бедности (50 % среднего дохода)
Норвегия	25,8	6,4
Япония	24,9	11,8
США	40,8	17,0
Дания	24,7	5,6
Латвия	37,7	12,4
Россия	39,9	18,8

Есть слабая связь между индексом Джини и уровнем бедности, рассчитанным по этой методике, однако Япония даже несмотря на низкую степень концентрации доходов выбивается из данного сравнения, в этой стране более 11 % населения живут ниже уровня бедности, рассчитанного по европейской методике. Однако есть в большинстве стран и свои национальные методики оценки уровня бедности.

Как считают уровень бедности в большинстве стран Европы, мы рассмотрели, однако в США и России применяются другие – абсолютные уровни бедности.

Так как методики расчета уровня бедности в России и США похожи (по методологии расчета), то можно сравнить расслоение населения в данных странах.

В России официальной чертой бедности считается прожиточный минимум.

При определении прожиточного минимума обычно исходят из рационального и минимального потребительских бюджетов, которые дифференцированы в зависимости от пола, возраста, зоны проживания, а также происходит ежеквартальный пересмотр величины прожиточного минимума в зависимости от уровня цен на товары, входящие в потребительскую корзину.

Сама методика расчета величины прожиточного минимума довольно проста:

$$C_{mini} = C_{fi} + C_{gi} + C_{si} + C_{ti},$$

где C_{mini} – величина прожиточного минимума i -й половозрастной группы населения; C_{fi} –

стоимостная оценка продуктового набора i -й половозрастной группы населения; C_{gi} – стоимостная оценка потребления непродовольственных товаров i -й половозрастной группы населения; C_{si} – стоимостная оценка расходов на платные услуги i -й половозрастной группы населения; C_{ti} – расходы на налоги i -й группы населения.

Каков в России удельный вес данных составляющих? Рассмотрев непосредственно методику исчисления величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации, можно прийти к выводу, что продуктовый набор составляет примерно 45 % величины прожиточного минимума, непродовольственные товары – 30 %, платные услуги – 18 % и налоги – 7 %.

В США, где так же, как и в России, применяется методика абсолютного прожиточного минимума, расходы на питание только в 1964 г. (когда принималась их методика расчета прожиточного минимума) составляли 33 %, сегодня затраты на продукты питания в общих потребительских расходах жителей США снизились до 13 %, что отражает рост реального благосостояния в обществе.

Но согласно официальной статистике в России и США одинаков не только уровень концентрации доходов (Кдж), но и уровень бедности, рассчитываемый по национальным методикам (таблица 3).

Таблица 3

Уровень бедности в США и России в 1959–2008 гг. (в % к общей численности населения)

Год	Удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, %		Год	Удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, %		Год	Удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, %		Год	Удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, %	
	США	Россия		США	Россия		США	Россия		США	Россия
1959	22,4	–	1971	12,5	–	1983	15,2	–	1995	13,8	24,8
1960	22,2	–	1972	11,9	–	1984	14,4	–	1996	13,7	22,1
1961	21,9	–	1973	11,1	–	1985	14,0	–	1997	13,3	20,8
1962	21,0	–	1974	11,2	–	1986	13,6	–	1998	12,7	23,4
1963	19,5	–	1975	12,3	–	1987	13,4	–	1999	11,9	28,4
1964	19,0	–	1976	11,8	–	1988	13,0	–	2000	11,3	29,0
1965	17,3	–	1977	11,6	–	1989	12,8	–	2001	11,7	27,5
1966	14,7	–	1978	11,4	–	1990	13,5	–	2002	12,1	24,6
1967	14,2	–	1979	11,7	–	1991	14,2	–	2003	12,5	20,3
1968	12,8	–	1980	13,0	–	1992	14,8	33,5	2004	12,7	17,6
1969	12,1	–	1981	14,0	–	1993	15,1	31,3	2005	12,6	17,7
1970	12,6	–	1982	15,0	–	1994	14,5	22,4	2006	12,3	15,2
									2007	12,5	13,3

Источник: данные по США: Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2008; данные по России [3].

Можно ли сказать, что структура населения по доходам и по степени удовлетворения потребностей в России и США одинакова? Нет. Но зачем тогда сравнивать страны по уровню концентрации доходов, что дает этот показатель, кроме простого соотношения групп населения по первичной доходности, но при этом не учитывается социальное положение и требования к достойному уровню жизни.

В европейских странах, как мы уже упоминали, применяется методика относительно прожиточного минимума.

Во Франции ежегодно устанавливаемый размер минимальной зарплаты корректируется в зависимости от индекса цен, который рассчитывается на основе обширной потребительской корзины, включающей в себя группы из 507 цен и тарифов. Исследуются ценовые реалии страны, на их основе повышается минимальная заработная плата, а за ней – все другие выплаты, и только потом определяется, кто может считаться бедным [4].

Сравним «бедняков» России, США и Франции. В России минимальный прожиточный минимум на конец 2009 г. – 5 187 рублей в месяц или 62 244 рублей в год (максимум в Чукотском автономном округе – 11 000 рублей в месяц, в Москве – 7 400 в месяц). В 2008 г. в США бедным признавался человек, чьи доходы были ниже 8 147 долл. в год (или в пе-

речете по среднегодовому курсу доллара 1\$ = 24,85 руб., прожиточный минимум в США = 202 453 руб.). Во Франции минимальный прожиточный минимум в 2008 г. составлял (50 % от среднего дохода) 8 281 евро в год (или в пересчете по среднегодовому курсу евро в 2008 г. 1 евро = 38,52 руб., прожиточный минимум во Франции = 318 984 руб.), даже если учитывать паритет покупательной способности величина прожиточного минимума в США в 2 раза больше, чем в России, а во Франции – более чем в 3 раза!

Стоит ли говорить, что зарубежные нормы уровня жизни от российских отличаются в разы. Причем, если обратить внимание, то можно заметить, что в развитых странах еда в стоимостном отношении занимает меньше половины всей потребительской корзины. Например, в США (как и во многих других странах) на первой строке обязательных расходов – плата за жилье и коммунальные услуги, которая составляет 45 % от стоимости всей корзины. На еду тем временем полагается лишь 13 %. Россиянам же, при скудном пайке, приходится довольствоваться еще меньшим набором товаров, услуг и развлечений.

Так можно ли сравнивать социальное неравенство в различных странах мира на основе индекса Джини?

Россия на сегодняшний момент не является одной из сильнейших экономик мира, одной из причин сложившегося положения является и социальное неравенство, именно оценка данного социально-экономического процесса является проблемой современной экономической теории и требует скорейшего разрешения.

1. Попов В. Стечение обстоятельств или экономическая закономерность // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 75–84. – URL:

<http://http-server.carleton.ca/~vpopov/documents/Kolodko-Voprosy%20Ekonomyky-2009.pdf>.

2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М.: Изд-во полит. литературы, 1973. – Т. 47. – С. 659.

3. Сайт Федеральной службы государственной статистики. Раздел «Население». – URL: <http://www.gks.ru>

4. Елисеева И.И. Социальная статистика. – М., 2001. – 372 с.

ИННОВАЦИИ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УСТОЙЧИВОСТЬ И КРИЗИСЫ С ПОЗИЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБЩЕСТВА Й. ШУМПЕТЕРА

INNOVATION, COMPANY, STABILITY AND CRISIS SEEN BY SCHUMPETER SOCIETY

Ю.А. Фомина

U.A. Fomina

Омский государственный университет путей сообщения

Статья представляет собой краткий обзор ключевых докладов, прозвучавших на конференции Международного общества Й. Шумпетера 2010 г. На конференции обсуждались вопросы, касающиеся мирового кризиса с позиций эволюционной теории, усиления государственного вмешательства, теоретические вопросы развития эволюционной теории, возможности объединения моделей Кейнса и Шумпетера.

This paper presents an overview of the key presentations made at the conference of the International Schumpeter Society in 2010. Issues concerning the world crisis from the standpoint of evolutionary theory, the strengthening of state intervention, the theoretical issues of evolutionary economics, the possibility of unification models of Keynes and Schumpeter were discussed at the conference.

Ключевые слова: инновации, кризис, эволюция, Шумпетер, Кейнс.

Key words: innovation, crisis, evolution, Schumpeter, Keynes.

Международное общество Йозефа Шумпетера (ISS).

Международное Общество Йозефа Шумпетера (International Schumpeter Society) было основано в 1986 г. по инициативе Вольфганга Столпера и Хорста Хануша. Целью общества является научное изучение проблем развития, проведение дальнейших исследований в духе Й. Шумпетера.

Генеральным секретарем общества является Хорст Хануш (Horst Hanusch). С 1986 по 2002 г. почетным президентом общества был американский экономист, ученик Й. Шумпетера Вольфганг Столпер (Wolfgang F. Stolper). С 2004 г. почетным президентом общества является американский экономист-эволюционист Ричард Нельсон (Richard R. Nelson). Сегодня Международное общество Й. Шумпетера насчитывает около 400 членов из 40 стран, издает журнал «Эволюционная экономика» (Journal of Evolutionary Economics). С момента основания каждые два года общество проводит конференции. Последняя конференция состоялась 21–24 июня 2010 г. в г. Ольборг, Дания.

ISS конференция 2010.

Основная тема конференции была «Инновации, организация, устойчивость и кризисы». Но в более общем плане конференция охватывала микро-исследования инноваций, ру-

тин и отбора, а также исследования в области макро-проблем шумпетерианского роста и развития как процесса «созидательного разрушения». Конференция включала 5 пленарных сессий (12 докладов) и 42 параллельных сессии (около 200 докладов).

В данной статье мы остановимся лишь на ключевых докладах, отражающих основные направления конференции. Более подробную информацию и полные тексты докладов можно найти на сайте конференции <http://www.schumpeter2010.dk>.

Карлота Перес (Таллиннский технический университет, Кембриджский университет) / Carlota Perez (Tallinn University of Technology, Cambridge University).

Крахи большого мыльного пузыря и изменение ролей рынков и государства / Major Bubble Collapses and the Changing Roles of Markets and Governments.

В докладе К. Перес доказывается, что два эпизода бума и кризиса, имевшие место на рубеже веков, – Интернет-мания и крах экономики 1990-х гг., а также бум ликвидности и кризис 2000-х гг. составляют два отдельных элемента единого структурного явления. Они развивались эквивалентно 1929 г. в два этапа: первый этап концентрировался на технологических инновациях, второй – на финансовых инновациях.

Текущий мировой кризис – это не обычный финансовый кризис. Подобные кризисы

генерируются эндогенно путем приспособления рыночной экономики к технологическим революциям, которые происходят каждые 40–60 лет. Каждая большая волна развития делится на два периода: во главе первого периода стоят финансы, во главе второго – производство. Начало переключения между периодами маркируется большим финансовым крахом [1].

К. Перес утверждает, что *сейчас мы находимся в точке переключения* (в середине длинной волны) с периода внедрения инноваций на период развертывания.

Текущая волна описывается как «век информационных и телекоммуникационных технологий». Первый период (1971–2000) – период внедрения – характеризуется как период Интернет-мании, NASDAQ, финансовой мании. Точка переключения разделилась на два этапа: первый (2000–2003), второй (2008–?). После того как пройдет точка переключения, начнется второй период – «**Стабильный глобальный золотой век**».

В результате финансовых экспериментов, начатых еще в 1970-е гг., *производство потеряло контроль над инвестициями*. Но текущий кризис знаменует собой завершение активной «работы финансов». Поэтому для перехода экономики к «золотому веку» (к периоду «развертывания») необходимы структурные сдвиги в экономике и возвращение активного государства.

К. Перес ставит следующие *три задачи для правительства*: интенсивная терапия для финансов, пересмотр структуры и регулирования финансов, создание возможности структурного сдвига в реальном секторе экономики.

И *три задачи для неошумпетерианцев*: разработать макроэкономическую теорию, обогатив теорию Кейнса путем включения в его теорию «технологии»; сосредоточиться на институциональных инновациях; изучать связи «финансы-технология».

Из дискуссии: критика состоит в том, что Карлота Перес слишком оптимистична в плане перехода экономики к «золотому веку». Активизация государства еще не гарантирует переход к повышательной волне длинного цикла, тем более в свете глобализации и усиливающегося влияния финансовых рынков.

Роберт Бойер (Французский центр экономических исследований и их приложений) / Robert Boyer (CEPREMAP – the French Centre for Economic Research and Its Applications, Paris).

Финансовые инновации в сравнении с производственными: причины нынешнего кризиса и возможные пути выхода из него /

Financial Versus Productive Innovations: Origins of the Present Crisis and Possible Ways Out of It.

В докладе Р. Бойера указывается, что финансы могут не только способствовать росту экономики, перемещая сбережения от кредиторов к заемщикам, сглаживая инвестиции и потребление, но и оказывать отрицательное воздействие.

Р. Бойер отмечает, что сегодня новые финансовые продукты (в том числе финансовые деривативы) распространяются очень быстро, оказывая чрезмерное влияние на экономику [2]. В связи с этим прогнозируется **усугубление текущего кризиса**.

Приводится следующая логическая цепочка: появление финансовых инноваций, их распространение, вхождение в зону финансовой неустойчивости, открытый кризис, усиление регулирования и контроля.

Для выхода из кризиса **предлагается усилить регулирование финансового и банковского секторов**. Например, применить процедуры *сертификации финансовых инноваций*, по аналогии с продуктами питания, лекарствами, общественным транспортом.

Р. Бойер предлагает осуществить следующие меры:

1. Внедрить комплексный надзор за деятельностью коммерческих и инвестиционных банков, страховых компаний, чтобы избежать повторения ипотечного кризиса.

2. Запретить новые финансовые продукты, связанные с передачей риска от хорошо информированного субъекта к менее информированному.

3. Ввести институт порядка утверждения новых финансовых продуктов.

Основной вывод заключается в том, что финансовые инновации можно продолжать, но, во-первых, они должны подлежать государственному регулированию, во-вторых, производственные и общественные инновации также должны иметь место, так как невозможно развиваться на одних финансовых инновациях.

Барт Верспаген¹ (Университет Маастрихта), О. Номалер (Технический университет Эйнховена), А. Нуволари (Школа продвинутых исследований святой Анны) / Bart Verspagen (University of Maastricht & UNUMERIT), Önder Nomaler (Eindhoven University of Technology), Alessandro Nuvolari (LEM – Sant’Anna School of Advanced Studies).

Шумпетер и Кейнс: путь к макроэкономическим дебатам / Schumpeter and Keynes: The Way Forward for the Macroeconomic Debate.

¹ Докладчик.

Мировой экономический кризис 2008 г. стал также кризисом макроэкономической теории, описывающей устойчивые равновесные состояния. Суть доклада состоит в предложении вынести на повестку дня научное исследование, которое направлено на **слияние теории Шумпетера и Кейнсианской теории**, и тем самым *создать макроэкономику нового рода, которая серьезно воспринимает неравновесия*.

Пришло время разработать Кейнсианско-Шумпетерианский синтез, который может стать жизнеспособной альтернативой мейнстриму.

Б. Верспаген строит Кейнсианско-Шумпетерианскую модель на основе следующих утверждений:

- в основе модели лежит взаимодействие между агентами, а не между агрегированными переменными величинами. При этом экономические агенты обладают ограниченной рациональностью;

- спрос и инновации являются независимыми факторами, взаимодействующими через инвестиционный спрос и приводящими в движение бизнес-цикл;

- монетарные факторы появляются на сцене вместе с инвестиционным спросом, потребительским спросом и другими факторами. Монетарные факторы выходят за рамки роли центральных банков и процентных ставок.

В модель включены рынки (рабочей силы, товарный, кредитный), поведение агентов (потребительские расходы и сбережение, фирмы) и технологические изменения. На основе теоретической модели строится математическая модель.

Из дискуссии: основная идея – призыв продолжить исследования по объединению двух теорий Шумпетера и Кейнса, соединить в одной теории эволюционный анализ и краткосрочный равновесный анализ, построить модель эволюционной экономики.

Критика состоит в том, что приведенная в докладе модель представляет собой скорее формальное объединение Шумпетера и Кейнса, но не содержит достаточной теоретической (методологической) базы, необходимой для синтеза.

Сидней Уинтер¹ (Школа Уортона Пенсильванского университета), Майкл Дж. Якобиде (Лондонская школа бизнеса) / Sidney G. Winter (the Wharton School of the University of Pennsylvania), Michael G. Jacobides (London Business School).

Выживание безрассудства: обратная связь, предвидение и эволюционные корни финансового кризиса / Survival of the Reck-

less: Feedback, Foresight and the Evolutionary Roots of the Financial Crisis.

С. Уинтер, анализируя финансовый кризис 2008 г., отмечает, что в настоящее время многие дискуссии фокусируются на причинах появления мыльного пузыря в жилищной сфере и уделяют мало внимания роли глубоких нарушений на рынках ипотечных кредитов и полученных там ценных бумаг.

Главными специфическими чертами кризиса являются изменения в бизнес-практике, связанной с ипотекой. Они появились в связи с эволюцией вертикальной структуры ипотечного кредитования, которая, в свою очередь, способствовала преобразованию финансового сектора, его структур и стимулов.

Финансовый сектор «упустил из виду» высокие качества кредита, и по этой причине и другие начали принимать исключительно высокий уровень риска.

В докладе можно найти ответы на следующие вопросы: почему очень серьезные риски были неправильно оценены и считались приемлемыми? Почему произошло пренебрежение рисками и, в частности, как оно возникло из эволюционного процесса, который, как обычно считается, толкает экономическое поведение в конструктивное русло? И главный вопрос: как мы можем убедиться, что это не повторится?

Из дискуссии: в докладе анализируются причины современного кризиса на основе эволюционной теории. Но вопрос о структуре экономики, позволяющей избегать кризисов или хотя бы смягчать их, остается открытым для всего эволюционного сообщества.

Адам Сцирмай², Барт Верспаген (Университет Маастрихта и Маастрихтский центр по экономическим и социальным исследованиям и обучению в области инноваций и технологий) / Adam Szirmai (University of Maastricht & UNU-MERIT), Bart Verspagen (University of Maastricht & UNU-MERIT).

В развивающихся странах обрабатывающая промышленность по-прежнему двигатель экономического роста? / Is Manufacturing still an Engine of Growth in Developing Countries?

В своем докладе А. Сцирмай и Б. Верспаген пересматривают роль обрабатывающей промышленности в качестве двигателя экономического роста.

На основе метода регрессионного анализа авторы анализируют отношения между различными секторами ВВП (обрабатывающая про-

¹ Докладчик

² Докладчик

мышленность, сфера услуг, сельское хозяйство) и ВВП на душу населения за период 1950–2005 гг. для 90 стран.

С середины XVIII в., обрабатывающая промышленность функционирует как главная движущая сила экономического роста и развития [3]. Это положение авторы выдвигают в качестве «гипотезы двигателя экономического роста».

Ниже приведены основные выводы, полученные из эмпирического анализа.

Для всей выборки *доля обрабатывающей промышленности имеет положительную корреляцию с экономическим ростом*, т. е. оказывает существенное влияние на экономический рост. Положительный эффект обрабатывающей промышленности более выражен в бедных странах, когда выше разрыв в доходах страны относительно США.

Услуги также имеют положительную корреляцию с экономическим ростом, но коэффициенты значительно ниже, чем в обрабатывающей промышленности.

Предположение, что с течением времени роль обрабатывающей промышленности становится менее важной, не подтвердилось. Обрабатывающая промышленность продолжает играть важную роль в странах с развитой экономикой, но ее влияние уменьшается, по мере того как развитые страны приближаются к уровню доходов в США, в то время как эффекты услуг возрастают. Воздействие обрабатывающей промышленности было особенно выражено в периоды ускоренного роста.

Результаты эмпирического анализа в целом соответствуют гипотезе движущей силы экономического роста.

Из дискуссии: Для развитых стран по мере увеличения доходов становится актуальным вопрос новых источников экономического роста. Данное исследование констатирует этот факт, но не показывает альтернативные источники роста.

Закключение.

Итак, подводя итоги конференции, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, мировой кризис не преодолен и следует ждать его новой волны.

Во-вторых, многие докладчики отмечают необходимость усиления вмешательства государства в сферу финансовых деривативов и финансовых инноваций. Альтернативой является укрепление позиций реального сектора экономики и реальных товарных рынков.

В-третьих, источники роста, основанные на индустрии, иссякают, а сфера услуг является слабым источником роста. Необходим поиск новых источников роста либо переход к новому качеству роста.

С теоретической точки зрения можно отметить два наиболее важных вывода: участники конференции указывают на необходимость **объединения теорий Шумпетера и Кейнса**, что может открыть новые горизонты для развития экономической мысли, а также **разработки эволюционной модели экономики**, описывающей неравновесия, кризисы как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах, а также применимой на практике.

Следующая конференция Международного общества Й. Шумпетера состоится в г. Брисбен (Brisbane) в Университете Квинсленд (University of Queensland) в Австралии в июле 2012 г. Организатором конференции является новый президент Общества профессор Джон Фостер (John Foster). Конференция 2014 г. состоится в Германии, в Университете им. Фридриха Шиллера, г. Йена (Friedrich-Schiller-University of Jena).

На официальном сайте <http://www.iss-evoc.de/> можно найти более подробную информацию об обществе, а также информацию о состоявшихся и будущих конференциях.

1. *Perez C.* Finance and technical change: a long-term view. In Hanusch and Pyka (eds.), *The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics*, Edward Elgar, Cheltenham. – 2007. – P. 775–799.

2. *Boyer R.* Assessing the impact of fair value upon financial crisis // *Socio Economic Review*. – 2007. – Vol. 5, n° 4, October. – P. 779–807.

3. *Szirmai A.* Industrialisation as an Engine of Growth in Developing Countries, 1950–2005. UNU-MERIT working paper, 2009.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

RUSSIA: HIGHER EDUCATION – IS IT SOCIALLY AND ECONOMICALLY EFFICIENT?

И.А. Фролова

I.A. Frolova

*Высшая школа государственного администрирования (факультет)
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова*

Статья посвящена анализу эффективности системы образования. Описаны цели и задачи повышения результативности, экономической и социальной эффективности российской системы высшего профессионального образования. Раскрываются проблемы и подходы к количественной оценке экономической эффективности получения высшего образования. Автор предлагает пути изменения принципов оценки социально-экономической эффективности российской системы высшего профессионального образования на основе сопоставления затрат и результатов.

The article attempts to examine education system performances, giving objectives of upgrading higher education in Russia and revealing the issues and ways to measure the economic efficiency. Given the comparative analysis of «inputs and outputs» the author offers some approaches to change the criteria of estimating the efficiency in the area.

Ключевые слова: система управления образованием, государственное управление, результативность, эффективность.

Key words: education system management, state administrating, effectiveness and efficiency.

Проблемам, целям и задачам совершенствования системы высшего профессионального образования в России уделяется значительное внимание на всех уровнях государственного управления экономикой и социальной сферой, это находит свое отражение в многочисленных научных публикациях, сообщениях средств массовой информации, официальных документах, решениях, принимаемых высшими органами законодательной и исполнительной ветвей власти. О значимости, весомости проблемы удовлетворения потребностей в высшем образовании, присущей практически всем слоям российского населения, порождаемой также запросами современной экономики, свидетельствует тот факт, что один из четырех глобальных стратегических национальных проектов России посвящен именно развитию образования. Повышение качества и эффективности функционирования системы высшего образования попало и в поле зрения разработчиков Концепции социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Существуют объективные предпосылки выделения отрасли образования, предоставления и оказания образовательных услуг, пред-

ставляющей вместе совместно с наукой отрасль знаний как приоритетного вида деятельности, оказывающего судьбоносное влияние на будущее общество, экономики не только в масштабе страны, но и всего мирового сообщества. Во второй половине XX века сформировалось представление о будущем человечества как о постиндустриальном обществе, базирующемся на переходе к качественно новым совершенным технологическим укладам, технологиям производства и управления, информационным технологиям. Ныне мы становимся свидетелями трансформации представления о постиндустриальном обществе в стране, видения его как общества, основанного на экономике знаний [1].

Основной продукт экономики знания – интеллектуальный капитал – возвращается прежде всего на образовательной почве, в процессе усвоения учащимися, студентами высших профессиональных заведений накопленных человечеством сведений об окружающем естественном и антропогенном мире, о закономерностях протекающих в нем природных, экономических, социальных процессов. Не будь этой формы усвоения, передачи знаний – не было бы и роста научного, технико-технологического, экономического потенциала, основ-

ным носителем которого являются образованные люди, квалифицированный профессиональный и подготовленный человеческий потенциал.

Более того, высшие профессиональные учебные заведения выступают не только в роли кузницы кадров специалистов высшей квалификации, в их недрах формируется и действует научно-исследовательский сектор, генерирующий новые знания, вносящий прямой, непосредственный вклад в экономику знаний. Аспирантуры высших учебных заведений, диссертационные советы, действующие при вузах, вносят определяющий вклад в пополнение, обновление, омоложение научных работников, ученых, образующих авангард носителей знаний.

Вытекающая из изложенных положений объективная необходимость поддержки и развития системы высшего профессионального образования в России не подвергается сомнению ни со стороны населения, абитуриентов, общества, ни со стороны работодателей, заказывающих и потребляющих труд, точнее продукт труда выпускников вузов, ни государственных органов, управляющих высшими учебными заведениями, регулирующими их деятельность. Думается, что курс на повышение качества и эффективности высшего образования, более полного удовлетворения запросов на такое образование поддерживается и непосредственными участниками образовательного процесса в лице руководителей высших учебных заведений и профессорско-преподавательского состава, не говоря уже о самих студентах.

Вместе с тем целевые установки лиц, социальных групп, аппарата управления, тем или иным образом связанных с системой российского высшего профессионального образования, ее деятельностью, образуют довольно обширный спектр неоднозначных, различных целевых ориентиров, в которых отражены локальные интересы, взгляды разных участников образовательного процесса. В значительной степени сделанное замечание относится к целям и задачам повышения результативности, экономической и социальной эффективности российской системы высшего профессионального образования.

В этой части приходится отмечать несформированность базисных понятий, представлений о ключевых категориях, определяющих показатели, характеризующих социально-экономическую эффективность образования, использование преимущественных, неструктурированных суждений, критериев эффективности. Не подвергая сомнению жизненную необходимость высшего профессионального образо-

вания, приходится все же задумываться о результативности получения образования, затратах на образование и их источниках, доступности высшего образования, сопоставлении затрат и результатов. В многочисленных публикациях, посвященных проблемам высшего профессионального образования в его сложившемся и перспективном видении, аспекты определения количественной оценки эффективности в ее связи с качеством образования либо обходятся авторами, либо освещаются в своих частных проявлениях.

Определение и анализ эффективности системы образования должны отталкиваться от целей и устремлений к его получению, учитывать наличие разных целей у одних и тех же субъектов, отсутствие единой универсальной цели, к которой сводится вектор образовательных целей. Ведь результат функционирования любой социально-экономической системы характеризуется уровнем достижения поставленных целей, а тем самым от этого уровня зависит и эффективность, определяемая в виде отношения результатов к затратам на получение целевого результата.

Многофункциональность и многоцельность системы высшего профессионального образования предопределяет необходимость трактовки социально-экономической эффективности образования с позиции разных целей, отличающихся по уровню источников их формирования, объектов целевой ориентации, внутреннему содержанию. Так, например, допустимо и даже желательно рассматривать репутационную эффективность высшего профессионального образования, определяемую в зависимости от статуса высшего учебного заведения, выдавшего диплом о получении образования. Общеизвестно, что работодатели, наниматели специалистов с высшим образованием прежде всего смотрят на то, какой вуз выдал диплом, отождествляя качество подготовки, образовательный уровень выпускника со статусностью вуза, в котором он получил образование.

Недаром же плата за обучение в престижном государственном вузе может в пять, а то и в десять раз превосходить плату в малопrestижном негосударственном вузе. Соответственно, оценивая эффективность получения высшего профессионального образования в определенном учебном заведении, абитуриент и его родители склонны исходить из критерия экономической эффективности образования в виде отношения статуса (prestижа) вуза к затратам на получение в нем высшего образования. Характерно, что этот достаточно индиви-

дуальный, локальный критерий эффективности неплохо коррелирован с более общим показателем окупаемости вложений индивида в получение высшего образования (доход выпускника престижного вуза достаточно высок, чтобы оправдать расходы на образование).

Проблемы и подходы к количественной оценке экономической эффективности получения высшего образования на основе сопоставления затрат и результатов отдельного взятого индивидуума обстоятельно изучены и рассмотрены в работах американского ученого, лауреата Нобелевской премии по экономике Гэри Беккера [2]. Индивидуальная экономическая эффективность высшего профессионального образования в упомянутом исследовании определяется посредством сопоставления суммарных затрат выпускника вуза на получение образования с дисконтированным экономическим эффектом в виде дополнительного дохода, получаемого выпускником за весь период его активной работы в виде приращения заработной платы специалиста с высшим образованием в сравнении с работниками, не обладающими таким образованием.

Концепция, согласно которой расходы индивида на получение высшего профессионального образования представляют вложения в его собственный интеллектуальный, профессиональный капитал, приносящие отдачу в

виде приращения денежных доходов, развита в работах российских исследователей эффективности инвестиций [3; 4].

Естественно, что экономическая и социальная эффективность всей системы высшего профессионального образования, характеризующая его результативность для государства, общества, экономики, страны, государственного бюджета, должна оцениваться с несколько иных позиций. Здесь на первый план выступает не столько увеличение заработной платы отдельного работника за счет получения высшего профессионального образования, хотя и оно свидетельствует о росте вклада в создаваемый общественный продукт страны, региона, предприятия, компании. С государственной позиций критерии экономической и социальной эффективности призваны отражать взаимосвязь образования, образовательного уровня, с увеличением, наращиванием интеллектуально-образовательного потенциала страны, ее национального богатства, валового внутреннего продукта, доходов федерального, региональных, местных бюджетов.

Каковы бы ни были разнообразны подходы к оцениванию социально-экономической эффективности функционирования системы высшего профессионального образования, они сводятся к использованию единой логической формулы:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Экономический и социальный результат образования}}{\text{Суммарные затраты на образование}}$$

И числитель, и знаменатель в этой формуле измеряются, оцениваются за определенный период времени, но если затраты обычно относятся к временному периоду получения образования, то с числителем дело обстоит гораздо сложнее. Дело в том, что экономические и социальные эффекты, достигаемые благодаря получению высшего образования в течение периода, длящегося от четырех до шести лет, проявляются на протяжении гораздо более длительного времени, измеряемого периодом от окончания вуза и до завершения трудовой деятельности, т. е. сроком активной трудовой жизни целого поколения. Конечно, при этом следует учитывать старение знаний, полученных в вузе, необходимость их пополнения, требующего дополнительных затрат времени и средств.

Чтобы хоть в какой-то мере избежать отмеченных трудностей, можно прибегнуть к оценке эффективности в годовом масштабе, измеряя результат, эффект в числителе формулы

эффективности в расчете на один год и называя такую эффективность годовой. Тогда величина, обратная годовой эффективности, представит не что иное как измененный в годах срок окупаемости суммарных затрат на образование. При введении норматива окупаемости затрат на образование, равного, например, 8 годам, получаем возможность выразить экономическую эффективность соотношением нормативного и реального сроков окупаемости.

Еще одно значимое затруднение, возникающее при попытке количественно оценить эффективность системы высшего профессионального образования, оно заключается в проблеме несоизмеримости одновременных результатов и затрат (отнесенных к разным периодам времени), обусловленной разной ценностью нынешних и будущих денег, а также изменением цен вследствие инфляции. Неизбежное возникновение подобной проблемы в процессе оценки эффективности образовательных систем и проектов порождает необ-

ходимость проведения процедуры дисконтирования, затрат и результатов [5]. С учетом

этого фактора формула эффективности приобретает вид:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Дисконтированный результат образования}}{\text{Дисконтированные затраты на образование}}$$

Дисконтирование осуществляется путем приведения величины затрат и результатов к одному и тому же году, в качестве которого чаще всего избирается исходный год либо год завершения образования. Операция дисконтирования проводится посредством деления (или умножения) затрат, результатов, измеренных в ценах базисного (текущего года), на дефлятор Dt , равный:

$$Dt = (1 + r)^t,$$

где r – коэффициент дисконтирования, принимаемый равным ставке кредитного банковского процента, установленной с учетом инфляции; t – номер очередного года в ряду учитываемых лет.

Если затраты или результаты приводят к исконному базисному году, предшествующему рассматриваемым будущим, то затраты (результаты) каждого будущего года надо делить на дефлятор Dt этого года, так как в будущем они окажутся дороже.

При всей трудности измерения совокупных затрат, расходов, издержек на высшее профессиональное образование в масштабах страны или региона и приведении их к единым, сопоставимым ценам, намного сложнее определить, установить, количественно измерить, привести к тем же сопоставимым ценам получаемые (ожидаемые) народнохозяйственные, социально-экономические результаты, достигаемые за счет образования в течение того или иного периода времени. В ряде случаев экономический образовательный эффект в денежном выражении удастся оценить, хоть и весьма приближенно, тогда как социальные результаты очень трудно поддаются денежному измерению. Суждение о достигаемом социальном эффекте чаще всего носит качественный характер, выражается в виде экспертных оценок, что затрудняет его соотнесение, сопоставление с затратами.

Представляется, что в связи с отличным обстоятельством следует видоизменить принцип оценки социально-экономической эффективности российской системы высшего профессионального образования на основе сопоставления затрат и результатов. Надо прежде всего определиться с объемом бюджетных расходов на высшее образование в масштабах страны и регионов, которые могут и должны

быть выделены на очередной рассматриваемый, планируемый период, декларируемый в концепциях, стратегиях, зафиксированный в целевых программах. А уже в рамках располагаемых средств, в соответствии с ними требуется определить максимально возможное рациональное соотношение с точки зрения удовлетворения первостепенных запросов государства и общества, народного хозяйства и населения. Собственно такой курс и выводит на высокий уровень социально-экономической эффективности высшего образования. В рамках подобного подхода на первый план, с точки зрения эффективности, выдвигается задача обоснованной постановки цели и задач обеспечения функционирования и развития системы российского высшего профессионального образования, с учетом финансовых возможностей и ограничений, наличествующих как у государства, так и потребителей услуг образования.

С советских времен в России устанавливалась тенденция проводить курс на расширение охвата высшим образованием как можно более обширного количества граждан, посредством наращивания количества государственных, а ныне и негосударственных высших учебных заведений основного и дополнительного образования, увеличения номенклатуры специальностей и выпуска специалистов из сформировавшихся вузов. Правомерность подобного курса обосновывается и вытекает из Конституции Российской Федерации, ст. 43 которой гласит: «Каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить второе высшее образование в государственном или муниципальном учреждении и на предприятии...», тем самым социальный эффект оценивался количеством обучающихся, оканчивающих высшие учебные заведения, в первую очередь государственные.

Однако, как свидетельствует реальная практика, в последние годы картина существенно изменилась как в части объема подготовки, так и, в особенности, с точки зрения бесплатности высшего образования. За период с 2002 по 2009 г. количество государственных и негосударственных вузов увеличилось с 655 до 660, а количество обучающихся в них студентов с 5,6 до 6,1 млн человек, т. е. прирост оказался незначительным. Более высокими тем-

пами наращивалось количество негосударственных вузов с платным образованием и объемом выпуска из этих вузов. Одновременно государственные вузы последовательно наращивают объем образовательных услуг, предоставляемых на платной основе; в 2009 г. доля студентов, оплачивающих свое обучение, достигла в государственных вузах 60 % и продолжает нарастать [6]. Очевидно, что в условиях неизбежного роста удельных издержек на подготовку специалистов в системе российского образования высшего профессионального образования и ограниченных возможностей увеличения бюджетных ассигнований из федерального и регионального бюджетов, предоставление бесплатного высшего образования каждому желающему, успешно сдавшему вступительные экзамены, становится иллюзорной задачей.

По мнению автора статьи, сложившаяся ситуация предопределяет необходимость замены конституционного условия социальной эффективности российской системы высшего образования, формулируемого в терминах бесплатности, на критерий его доступности для широких слоев населения, в том числе обладающих сравнительно низкими доходами. Соответственно, показателями социальной эффективности, характеризующими доступность высшего образования, становятся уровень платы за предоставление образовательных услуг, процент обучающихся на бесплатной основе, возможность получения льготных образовательных кредитов, привлечение организаций-работодателей к оплате услуг по подготовке специалистов для будущей работы в этих организациях.

Стоящая перед страной стратегическая задача перевода экономики страны на инновационный путь развития предопределяет необходимость сопряжения критериев качества и эффективности высшего образования. Достижение качества высшего профессионального образования ассоциируется со структурой подготовки по специальностям разного профиля, овладением новыми знаниями, порождаемыми прогрессом в области науки и техники, применением современных информационных технологий в ходе обучения, технической оснащенностью учебного процесса, лабораторной и опытной базы, а также с совершенством методики и организации преподавания. Эти и многие другие компоненты качества высшего профессионального образования в значительной степени предопределяют экономическую и социальную эффективность высшего образования в виде практической результативно-

сти, отдачи от конкретной деятельности специалиста, итогов его работы по полученной в вузе специальности.

В связи с переводом российской экономики на рыночные рельсы и возникновением рынка труда специалистов с высшим профессиональным образованием социальная эффективность образовательной системы увязывается с потенциальной возможностью трудоустройства молодых специалистов, выпускаемых высшими учебными заведениями. Ввиду отсутствия непосредственного заказа на специалистов высшей квалификации со стороны организаций, заявок на их подготовку в определенном вузе, системы адресного распределения выпускников наблюдается несоответствие между структурой и объемами рыночного спроса и предложения.

За период с 2003 по 2008 г. число лиц с высшим образованием, занятых в российской экономике, выросло на 10 %, но численность безработных специалистов составила в 2008 г. 10,5 %, что выше среднего по стране уровня безработицы. Этот факт говорит не в пользу роста социальной эффективности высшего профессионального образования, определяемой по критерию обеспечения специалистов трудовой занятостью. Приходится отмечать увеличение численности специалистов, окончивших очные отделения государственных и муниципальных вузов, не получивших направления на работу, предложений со стороны работодателей и вынужденных самостоятельно решать проблемы трудоустройства. Число таких выпускников увеличилось с 93 тысяч в 2003 г. до почти 100 тысяч в 2008 г. [6].

Нет оснований утверждать, что государство стоит в стороне от принятия мер по повышению качества и эффективности высшего профессионального образования в России. За период, прошедший после 2000 г., приняты такие концептуальные документы, как «Национальная доктрина образования в Российской Федерации», «Концепция модернизации российского образования до 2010 года», «Федеральная целевая программа образования на 2006–2010 годы», Национальный проект «Образование», призванные поднять уровень образования.

К числу конкретных мер, направленных на повышение эффективности российского образования в целом и высшего профессионального образования в частности, правомерно отнести:

– переход к двухуровневой системе высшего образования (бакалавриат и магистратура);

– выработка профессиональных образовательных стандартов;

– применение механизма нормативно-душевого финансирования вузов;

– законодательное закрепление формирования автономных образовательных учреждений;

– введение единого государственного экзамена.

Однако пока эти и другие аналогичные меры государственного регулирования высшего профессионального образования в России не привели к заметному повышению экономической и социальной эффективности образовательной деятельности вузов. Первопричина тому – локальный, бессистемный характер принятия и осуществления крупных шагов, действий по осуществлению программной модернизации высшего образования, недостаточный уровень бюджетного финансирования со стороны государства, непоследовательность проводимой государственной политики, чрезмерное проникновение рыночных отношений в систему подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием при

одновременном несовершенстве рынка образовательных услуг.

1. Экономика знаний: коллективная монография / отв. ред. В.П. Колесов. – М.: ИНФА-М, 2008. – 432 с.

2. Беккер Г.С. Человеческое поведение. Экономический подход: пер. с англ. – М.: Государственный университет – Высшая школа экономики, 2003. – 672 с.

3. Сумарокова Е.В. Инвестиции в человеческий капитал: проблемы и решения. – М.: Советский спорт, 2001. – 144 с.

4. Балацкий Е.В. Расчет эффективности инвестиций в образование с учетом их кредитного характера // Общество и экономика. – 2001. – № 2. – С. 132–149.

5. Райзберг Б.А., Стародубцева Е.Б. Курс экономики. – М.: ИНФА, 2008. – 495 с.

6. Астахова С.М., Ломакин А.Л. Основные категории и критерии, характеризующие взаимодействие рынка труда и образовательных услуг // Вестник университета. – М.: Гос. ун-т управления, 2008. – № 4/14. – С. 12–40.

Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. № 1. С. 74–80.

УДК 314.15:314.145

**ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ
В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА**

REGIONAL POPULATION POLICY EXECUTED IN LEADING WORLD COUNTRIES

О.В. Гокова

O.V. Gokova

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

При разработке и реализации демографической политики важную роль играет соотношение глобального (или федерального на примере Российской Федерации) и регионального в демографическом развитии. На примере демографического развития крупных регионов мира, в которых демографическая политика направлена, так же как и в Российской Федерации, на увеличение рождаемости и численности населения, представляется возможным уточнить роль именно региональных источников демографических изменений, что обуславливает необходимость применения дифференцированного подхода к разработке и реализации региональной демографической политики.

The article considers population policy execution as federal-regional trends ratio. Given demographic policy aimed at the growth of population and birth rate in some large world areas, the article makes an attempt to value the role of local change factors exactly, and, therefore, emphasizes differentiated approach as needed to design and implement population policy in regions.

Ключевые слова: региональная демографическая политика, зарубежный опыт, дифференцированный подход, депопуляция, институциональный контроль, сравнение показателей по развитым странам мира.

Key words: regional population policy, world experience, differentiated approach, depopulation, institutional control, developed countries comparison.

Трансформация режима воспроизводства населения и ее последствия заставляют общество менять приоритеты проведения демографической политики. В настоящее время в Российской Федерации темпы депопуляции в определенной степени сдерживаются благоприятной половозрастной структурой, образовавшейся в результате относительно высокой рождаемости 1980-х гг. Однако ее влияние продлится не далее 2010–2012 гг., после чего при отсутствии эффективной демографической политики численность населения будет убывать возрастающими темпами [1].

После длительного общественно-государственного бездействия на изменение репродуктивно-демографических тенденций уйдут десятилетия, при условии активного проведения научно обоснованной, грамотно организованной и финансово затратной демографической политики. Поэтому большое значение для разработки основ демографической политики в Российской Федерации имеет систематиза-

ция ее региональных направлений с учетом социально-демографических особенностей развитых стран мира, нацеленных на улучшение положения социально-уязвимых категорий граждан, семей с детьми, молодежи.

Жизнеспособность государства тесно связано с устойчивым демографическим развитием, гарантирующим обществу воспроизводство человеческих поколений. Однако в ряде стран воспроизводство населения испытывает трудности (заметнее всего этот процесс в европейских странах). В Российской Федерации на протяжении последних 18 лет наблюдается та же тенденция, но только в более усиленном варианте: население России стремительно сокращается. С 1992 г. Россия находится в ситуации депопуляции, при этом численность населения в 2009 г. по сравнению с 1992 г. сократилась на 6,7 млн человек (4,5 %) [2, с. 24].

Экономическое и социальное неблагополучие проявляет себя в сокращении средней продолжительности жизни населения. За 5 лет с 1990 по 1995 г. она снизилась на 5,6 года у мужчин (до 58,1 года) и на 2,7 года у женщин

(до 71,6 года). В 2009 г. ожидаемая продолжительность жизни при рождении у мужчин составила 62,8 года, у женщин – 74,7 года, что значительно ниже значений данного показателя в Японии (79 лет для мужчин и 86,2 года для женщин), европейских странах (например, во Франции продолжительность жизни мужчин в 2009 г. составляла 77,4 года, женщин – 84,5 года) и в США (76,7 года для мужчин и 81,3 года для женщин) [3; 4].

Снижается рождаемость, ухудшается здоровье людей, растет смертность, особенно от внешних причин (несчастных случаев, отравлений и травм). За период с 1990 по 1995 г. смертность населения России от внешних причин возросла у мужчин в 1,8 раза, а у женщин – в 1,7 раза, что значительно превышало среднеевропейский уровень. В 2009 г. в России смертность от внешних причин составила 11,2 % от всех причин смертности. Первое место занимают болезни системы кровообращения (56,5 %), второе место – новообразования (14,6 %) [5].

Высокая смертность от внешних причин вызвана обострением социальной напряженности, ростом преступности, межнациональными конфликтами, а также падением трудовой дисциплины, ухудшением качества питания, экологическими и технологическими катастрофами.

В период депопуляции младенческая смертность в России начала постепенно снижаться с 1995 г. (с 1995 по 2009 г. она снизилась в 2,2 раза и составила 8,1 случая на 1000 родившихся живыми) [6]. Однако, несмотря на снижение, по показателю младенческой смертности Российская Федерация отстает от развитых стран мира. Так, в Швеции значение данного показателя в первом полугодии 2010 г. составило 2,74 случая на 1000 родившихся живыми, в Японии – 2,79 случая на 1000 родившихся живыми, во Франции – 3,31 случая на 1000 родившихся живыми, в США – 6,14 случая на 1000 родившихся живыми [7].

В странах ЕС, так же как и в России, наблюдается негативная тенденция снижения рождаемости. Резкий спад рождаемости произошел в 1990–1995 гг. и с тех пор ситуация улучшилась только в Ирландии (16,4 промилле), Исландии (13,4 промилле), во Франции (12,4 промилле) и в Великобритании (12,3 промилле), а в остальных странах ЕС ситуация практически не изменилась [8]. В России в 2009 г. коэффициент рождаемости увеличился (по сравнению с 1995 г.) в 1,3 раза и составил 12,4 промилле, что значительно превышает

аналогичные показатели в Австрии (8,7 промилле), Германии (8,2 промилле) и Италии (8 промилле) [8; 9].

Важным условием эффективности демографической политики является применение дифференцированного подхода, учитывающего особенности социально-экономического развития страны, исторического этапа трансформации института семьи, доходов, потребностей, интересов и структуры населения. Задачи стабилизации демографического развития обуславливают необходимость системного подхода к анализу происходящих в стране процессов, выявления характерных, устойчивых черт жизнедеятельности, закономерностей демографического развития, оценки наиболее проблемных процессов в странах со сходными демографическими условиями [10, с. 40].

С середины 1960-х гг. большинство жителей Северной и Западной Европы начали отдавать предпочтение нетрадиционному для этой части планеты укладу семейной жизни: женщины все чаще начали ставить достижение экономической самостоятельности во главу своих жизненных планов, внебрачный союз стал столь же обычным, как и зарегистрированный брак, а число детей, рожденных в браке и вне его, практически сравнялось.

В конце XX – начале XXI в. средний возраст женщины, родившей первого ребенка, составлял в Великобритании и Франции 29 лет, в Швеции – 30 лет. Уровень рождаемости в Северной и Западной Европе не обеспечивает замещения численности родительских поколений поколениями детей. Тем не менее уровень рождаемости в Северной и Западной Европе в настоящее время заметно выше, чем на юге и востоке континента. Наиболее высокие в ЕС значения суммарного коэффициента рождаемости отмечаются в Ирландии – 2,03 промилле, во Франции – 1,97 промилле, в Великобритании – 1,92 промилле, в Норвегии – 1,8 промилле. Самые низкие значения данного показателя (около 1,4 промилле) на протяжении уже многих лет наблюдаются в Германии и Австрии, но даже эти показатели чуть выше, чем уровень рождаемости, типичный для постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы, а также Италии и Испании (от 1,3 до 1,4 промилле) [11].

Сокращение числа молодых пар, состоящих в браке, привело бы в Северной и Западной Европе к гораздо более сильному снижению рождаемости, если бы не рождение внебрачных детей. В Швеции вне брака рождается более половины детей, в Норвегии – при-

мерно половина, во Франции и Великобритании – более 40 % [12, с. 18].

Во всех странах ЕС на протяжении второй половины XX века происходил практически непрерывный рост средней продолжительности жизни. Продолжительность жизни в большинстве стран Западной Европы на 1–2 года превосходит соответствующие показатели для США и уступает только Японии [4].

Резко снизилась в Западной Европе и младенческая смертность: во Франции, например, с 21,9 промилле в 1965 г. до 3,3 промилле в 2009 г. В настоящее время значения этого показателя не превышают в рассматриваемом регионе 5 промилле. Швеция вместе с Японией и Сингапуром находятся среди стран, достигших его наиболее низких в мире значений: менее 3 умерших на 1000 родившихся живыми [7; 12, с. 19].

В основе демографических сдвигов, столь сильно изменивших жизнь европейцев, лежали существенные изменения важнейших институтов европейских обществ.

В середине 1960-х гг. государство как социальный институт все еще пыталось выступать в роли защитника моральных устоев, контролировать репродуктивное поведение граждан: были запрещены или значительно ограничены аборт, продажа и «пропаганда» контрацептивов, а развод если и был возможен, то представлял собой долгую и мучительную процедуру.

Переход к постиндустриальному обществу включал в себя изменения не только в экономике, но и в направленности социального контроля, а также в механизмах власти. Социальный контроль представляет собой способ, которым социум стремится направить личные устремления человека в желательном для общества направлении. Важнейшую роль в осуществлении социального контроля играют формальные и неформальные институты общества, в том числе государство. В обществах западного типа государственный контроль концентрируется на «узловых» направлениях общества, т. е. там, где без него невозможно обойтись [12, с. 20].

В Северной и Западной Европе второй половины XX – начала XXI в. государственный контроль в демографической политике сведен к минимуму в связи с охватившим человечество процессом демократизации, освобождением личности от институционального контроля, которым связывали человека община, церковь, государство, семья. Резко ограничив контроль репродуктивного поведения людей (легализация контрацепции, разрешение

проведения искусственного прерывания беременности), государство в странах Северной и Западной Европы отнюдь не отказалось от своих обязанностей в сфере здравоохранения, образования, социального обеспечения нетрудоспособных, охраны окружающей среды, помощи семьям с детьми и малоимущим. Эту область деятельности государства часто обозначают термином «государство благосостояния». Главная функция государства благосостояния – обеспечивать определенный уровень независимости индивида от колебаний рыночной конъюнктуры и гарантировать ему некий минимум средств к существованию.

Модели государства благосостояния, постепенно сформировавшиеся в развитых странах мира, отличаются друг от друга и имеют достаточно выраженную географическую локализацию. Наиболее известная классификация государств благосостояния принадлежит шведскому ученому Г. Эспинг-Андерсену:

а) североевропейский тип государства благосостояния, характерный для Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии и Швеции, представляет собой уникальный социально-культурный феномен, обладающий рядом взаимосвязанных особенностей:

- большая активность социал-демократов и представителей левых сил в общественной жизни;

- большая доля общественного сектора по сравнению с другими европейскими странами;

- высокая политическая и экономическая активность женщин;

- охват системой всеобщего благосостояния всех социальных слоев населения (за это скандинавскую модель часто называют «универсальным» государством благосостояния);

- существование специфической скандинавской культуры труда и этики бизнеса;

- особое внимание к экологическим проблемам;

б) «континентальная» модель государства благосостояния, представленная в большинстве стран Западной Европы, в большей степени опирается на страховой принцип финансирования (за счет взносов работодателей и работников) и в относительно меньшей – на бюджетное финансирование. В ее основе лежит принцип страхования работающего населения от экономических рисков (прежде всего от безработицы), а не принцип поддержки любого гражданина страны, свойственный североевропейской модели;

в) особый случай – государство благосостояния в Великобритании. Его обычно опре-

деляют как особую разновидность либеральной модели, основанную на идеях британского экономиста У. Бевериджа (1879–1963). Он подчеркивал, что государство, взяв на себя часть социальных расходов, улучшит качественные характеристики рабочей силы и уровень мотивации британских рабочих, а это будет способствовать повышению конкурентоспособности британских товаров. В основе либеральной модели государства находится принцип опоры на собственные силы, полагая, что социальную помощь необходимо оказывать только наиболее обездоленным слоям населения. Тем не менее британская разновидность либеральной модели отличается относительно большими объемами социальной помощи по сравнению со странами классической либеральной модели – США, Канадой и Австралией;

г) в католической Южной Европе издавна считалось, что основную роль в социальной поддержке нуждающихся должны играть семья и благотворительные организации. Лишь наиболее развитая из этих стран, Италия, в 1990-е гг. стала постепенно приближаться к ведущим западноевропейским государствам по показателю доли социальных расходов государственного сектора в ВВП, однако пока руководствуется прежде всего общесоциальными соображениями: общество заинтересовано в том, чтобы дети рождались здоровыми и могли получить полноценное воспитание и образование, а родители – совмещать профессиональную карьеру и семейные обязанности [12, с. 33–36; 13].

Определенным эталоном демографической политики является Франция, первая из европейских стран столкнувшаяся с депопуляцией населения и разработавшая систему мер по ее преодолению и увеличению численности населения. С начала 1920-х гг. во Франции реализуется активная пронаталистская политика: введение в практику широкой системы денежных выплат и налоговых льгот семьям, направленных на поощрение рождений первого, второго и особенно третьего ребенка; стимулирование миграционного притока и привлечение иностранных работников (в том числе за счет репатриации французов из бывших колоний).

В результате предпринимаемых мер Франция в 2009 г. заняла одно из первых мест по уровню рождаемости (12,4 промилле) среди стран Северной и Западной Европы и 161 место среди 224 стран мира, участвовавших в исследовании. Для сравнения: в России уровень рождаемости составил 12,4 промилле (162 место), в Дании – 10,4 промилле (187 место), в

Финляндии – 10,37 промилле (189 место), в Нидерландах – 10,3 промилле (190 место), в Швеции – 10,14 промилле (193 место), в Бельгии – 10,1 промилле (195 место), в Германии – 8,2 промилле (220 место) и в Италии – 8,01 промилле (221 место) [8; 9].

Для стран Южной Европы характерна новая «средиземноморская» модель демографического поведения, отличная от западноевропейской и наиболее ярко выраженная в Италии и Испании. Рождаемость в этих странах (1,2–1,3 рождений в среднем на одну женщину) опустилась заметно ниже уровня, характерного для большинства развитых стран [11].

Италия и Испания принадлежат к числу тех государств, где всегда были очень сильными позиции католицизма. Приверженность семье и семейным ценностям всегда занимали центральное место в южноевропейской ментальности: крепкая семья должна служить и крепкой основой демографического воспроизводства, однако показатели рождаемости в этих странах одни из самых низких в Европе.

Различия между средиземноморской и западноевропейской моделями жизненного цикла человека проявляются уже в начале его самостоятельной жизни. В Северной и Западной Европе молодежь покидает родительский дом гораздо раньше, чем в южноевропейских странах (этот возраст составляет в Финляндии 20 лет, в Великобритании – 21 год, во Франции – 22 года, тогда как в Испании и Италии – 27 лет). Причем в Северной и Западной Европе этот уход в большинстве случаев не связан с вступлением в брак или созданием внебрачного союза, а в юноевропейских странах, напротив, родительский дом чаще всего покидают именно в связи с вступлением в брак [12, с. 66].

Широкое распространение внебрачных союзов характерно для всего европейского континента. Однако в Италии и Испании этот процесс идет значительно медленнее, чем в Северной и Западной Европе. В начале XXI в. во внебрачных союзах состояли около 55 % жителей Швеции в возрасте 25–34 лет, около 42 % французов, 32 % немцев и 28 % британцев. В Испании значение данного показателя составило 15 %, в Италии – всего 7 % [14].

Законы, разрешающие разводы, были приняты в Италии в 1970 г., а в Испании только в 1981 г. [15, с. 4; 16].

В настоящее время в Северной и Западной Европе низкий уровень рождаемости в браке в значительной степени компенсируется рожденьями вне брака. В юноевропейских

странах показатель внебрачной рождаемости в 5–7 раз ниже, чем в таких странах, как Великобритания, Дания, Франция и Швеция. Это привело к тому, что для южноевропейских стран характерен более низкий уровень рождаемости, чем для стран Северной и Западной Европы [12, с. 70].

Соединенные Штаты и страны Западной Европы, имея общие культурные и цивилизационные корни, существенно различаются в демографическом отношении.

Начиная с 1980-х гг., показатели рождаемости в США, постепенно повышаясь, достигли уровня простого замещения поколений. Суммарный коэффициент рождаемости в США в последние годы колеблется в интервале от 2 до 2,1 рождения на одну женщину. По данному показателю США обгоняют в настоящее время все европейские страны [11].

Относительно высокой рождаемости в США благоприятствует быстро меняющаяся этническая структура населения – рост доли лиц латиноамериканского происхождения (для данной категории жителей США характерен высокий суммарный коэффициент рождаемости).

Весьма болезненным для американского общества является вопрос об искусственном прерывании беременности. Число аборт в расчете на 1000 рождений в США почти в 1,5 раза выше, чем в Германии, и примерно на 30 % выше, чем в Италии. После того как в 1973 г. аборты были легализованы в США, их количество постепенно нарастало и достигло максимального значения в 1990 г. (более 1,6 млн), затем стало понемногу снижаться, но все еще превышает 1,3 млн в год [17; 18].

По показателям средней ожидаемой продолжительности жизни США несколько отстают от мировых лидеров (в 2009 г. в Японии она составляла 83 года, в западноевропейских странах – 81 год, в США – 79 лет) [4]. Некоторое отставание США объясняется заметными различиями в продолжительности жизни белого и афроамериканского населения (для этой части населения характерны более высокие показатели смертности от убийств и от СПИДа).

Иммиграция в США является более интенсивной, чем в европейские страны. Из стран «большой восьмерки» по значениям соответствующих показателей США уступают только Канаде. Поток иммигрантов в США имеет явную тенденцию к росту. Среди иммигрантов на протяжении последних десятилетий преобладают выходцы из Латинской Америки и из стран Азии (китайцы, индусы, филиппинцы, вьетнамцы и корейцы). Для американцев ази-

атского происхождения характерен ряд нетипичных для современных США демографических особенностей: семьи, в состав которых входят несколько поколений, низкий уровень внебрачной рождаемости, меньшая распространенность разводов [12, с. 112–115].

Население США существенно увеличивается и за счет нелегальной иммиграции. Точная численность нелегальных иммигрантов, проживающих в США, неизвестна и определяется официальной статистикой на основе косвенных расчетов, судя по которым, в США нелегально проживают более 11 млн человек (большинство из них – мексиканцы) [19; 20].

Однако в отличие от Европейского Союза, население США растет главным образом за счет естественного, а не миграционного прироста. В США положительное сальдо миграции непосредственно обеспечивает чуть более трети общего прироста населения, остальная часть прироста – результат перевеса числа рождений над числом смертей [12, с. 118].

При анализе причин демографических различий между США и Западной Европой особую внимания заслуживает феномен американского неоконсерватизма, оказывающий заметное влияние на политическую жизнь и мироощущение американцев на протяжении последних десятилетий.

Приверженность значительной части населения США консервативным ценностям зафиксирована множеством социологических опросов. По данным одного из них, проведенного в 44 странах мира в 2009 г., 59 % жителей США считают, что религия играет очень важную роль в их жизни. Это намного больше, чем в Великобритании (33 %), Италии (27 %), Германии (21 %), России (14 %), Франции (11 %). По данным другого опроса, проведенного американским институтом общественного мнения «Геллап» в 2006 г., 47 % жителей США считали морально неоправданным рождение детей вне брака (во Франции подобного мнения придерживались только 8 % населения, в Германии – 9 %, в Великобритании – 25 %) [21].

В США по-прежнему широко распространены вполне консервативные модели демографического поведения – «традиционное» разделение мужских и женских ролей и приверженность к семье с тремя-четырьмя детьми.

Система поддержки родителей с детьми в США существенно отличается от демографической политики стран Северной и Западной Европы. В США нет оплачиваемых государством длительных отпусков по уходу за ребенком, однако существует система налоговых

скидок, в значительной мере компенсирующих расходы работающих родителей на оплату услуг по уходу за детьми. Рыночная организация сферы услуг по уходу за детьми в сочетании с быстрым ростом заработной платы американских женщин «стимулируют» рождаемость. Таким образом, американки, ориентированные на новую модель поведения женщины в обществе и активную профессиональную карьеру, могут сочетать динамичный стиль жизни и радости материнства [12, с. 124].

Таким образом, демографическое развитие крупных регионов Земли во второй половине XX – начале XXI в. в значительной степени определялось характерным для того или иного региона уникальным сочетанием факторов. Новая модель демографического поведения жителей Западной Европы стала возможной благодаря быстрому росту благосостояния населения, неприятию им государственного и других видов институционального контроля над поведением в семейно-брачной сфере и одновременно изменением функций государства.

Демографическая политика в различных регионах мира, где характер демографических проблем весьма сходен, имеет существенные различия, которые в значительной степени определяются институциональной структурой сложившихся обществ. Важную роль при этом играют:

– глубинные интегративные структуры общества;

– господствующая в обществе модель социального государства (часто называемого также государством благосостояния);

– характер политических институтов и степень развития институтов гражданского общества;

– господствующая ментальность и активность сторонников тех или иных ценностей.

Сторонники дедуктивного подхода при разработке демографической политики обращаются к ранее разработанным типологиям и методам. Это облегчает включение новых исследований в сложившуюся научную традицию, позволяет использовать развитый научный язык. Однако применение такой методологии может привести к неадекватной интерпретации результатов. Индуктивный подход, отталкивающийся от реальности изучаемых обществ, опирается на конкретное исследование происходящих перемен в каждом конкретном регионе [22, с. 5–6].

Таким образом, картина демографического развития мира позволила уточнить аспекты,

связанные с межрегиональными демографическими различиями, доказывая необходимость применения дифференцированного подхода к разработке и реализации региональной демографической политики, основываясь на социально-демографических особенностях, учитывая опыт других регионов, но, не перенося его на местную почву чисто механически.

1. Белобородов И. Депопуляция в России: 15 лет демографической трагедии // Демографические исследования. – 2007. – № 6. – URL: http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=21&idArt=787

2. Демографический ежегодник России. 2009: статистический сборник. – М.: Росстат, 2009. – 557 с.

3. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_N/DEM#

4. Life expectancy index in the world countries // United Nations development programme: human development report – 2009. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info>

5. Умершие по основным классам причин смерти // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_N/DEM#

6. Младенческая смертность // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_N/DEM#

7. Country comparison: infant mortality rate // CIA World Factbook. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2091rank.html>

8. Country Comparison: birth rate // CIA World Factbook. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2054rank.html>

9. Рождаемость, смертность и естественный прирост населения // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_N/DEM#

10. Гокова О.В. Основные проблемы регионального демографического развития (на примере Омской области) // Инновационные тенденции развития экономики: экономико-управленческие аспекты: сб. науч. тр. аспирантов и магистрантов ОмГУ. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2009. – С. 39–46.

11. Country Comparison: total fertility rate // CIA World Factbook. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2127rank.html>

12. *Клунт М.* Демография регионов Земли. – СПб.: Питер, 2008. – 347 с.
13. Современная демографическая политика: Россия и зарубежный опыт // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2005. – № 25 (277). – URL: <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2005/vestniksf277-25/vestniksf277-25130.htm>
14. *Kiernan K.* Cohabitation and divorce across nations and generations. – URL: <http://sticerd.lse.ac.uk/dps/case/cp/CASEpaper65.pdf>
15. *Чечот Д.М.* Социология брака и развода. – Л.: Знание, 1973. – 37 с.
16. *Андреева Е.* Развод по-испански. – URL: <http://espan-ol.ru/publ/4-1-0-6>
17. Abortions per 1000 live births // World Health Organization / Regional office for Europe. – URL: <http://data.euro.who.int/hfad/b/tables/tableD.php?w=1920&h=1200>
18. US termination figures by state and totals since 1970. – URL: https://spreadsheets.google.com/ccc?key=rMAxfwIn4i-JeIPG_P8tjxA#gid=0
19. *Preston J.* Decline seen in numbers of people here illegally // The New York Times. – 2008. – URL: http://www.nytimes.com/2008/07/31/us/31immig.html?_r=1&partner=rssnyt
20. The size and characteristics of the unauthorized migrant population in the U.S. – URL: <http://pewhispanic.org/files/reports/61.pdf>
21. Is the out-of-wedlock birth moral unjustified?, What role does religion play in your life? // GALLAP international public representative opinion poll. – URL: <http://www.gallup.com>
22. *Заславская Т.И.* Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // Общественные науки и современность. – 2005. – № 3. – С. 5–16.

ДИСКРИМИНАЦИЯ МИГРАНТОВ В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

MIGRANTS UNDEPRIVEDGED IN SOCIAL AND LABOUR AREA: CAUSE AND WAY OUT

Т.М. Безбородова

T.M. Bezborodova

Омский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета

А.А. Скребцова

A.A. Skrebtsova

ОАО «СанИнБев»

В статье освещаются актуальные проблемы дискриминации в сфере труда и занятости мигрантов из стран СНГ. Приводится аналогия подобных проблем в мировой практике трудовой миграции. Авторы приводят правовой и экономический аспект термина «дискриминация на рынке труда». Анализируется практика и перспективы преодоления рассматриваемого явления в России.

The paper deals with the migrants from the CIS countries discriminated by employers. The authors provide: 1) similar issues of labour migrants across the world; 2) legal and economic facets of the term «labour discrimination»; 3) the ways and prospects to overcome the trend in Russia.

Ключевые слова: миграция, демография, демографический дефицит, социальная защита.

Key words: migration, demography, demographic shortage, social security.

Миграция населения является частью общемирового процесса глобализаций. Причины трансграничного передвижения людей имеют многообразный и сложный характер. В число наиболее важных входят бедность, войны, голод и репрессии. Современную миграцию в значительной степени можно объяснить растущим неравенством между странами, отсутствием продуктивной занятости и достойного труда, личной безопасности и гражданских свобод.

Как и всякое социальное явление, миграция имеет свои плюсы и минусы. Эмиграция уменьшает давление на рынок труда страны-экспортера, сокращая безработицу. Трудовые мигранты, заботясь о благополучии своих семей, как правило, пересылают значительную часть заработанных денег на родину, обеспечивая поступление сюда валюты. Странам-импортерам миграция дает возможность использовать образовательный потенциал квалифицированных иностранных работников без затрат на подготовку. По оценкам ЮНКТАД, стоимость человеческого капитала специалистов, иммигрировавших в США за 1961–1972 гг., \$ 25 млрд [1]. Привлечение малообразованной, неквалифицированной рабочей силы создает

для местного населения возможность заниматься более интеллектуальным трудом.

Миграция играет все более заметную роль в преодолении демографического дефицита и нехватки рабочей силы в одних странах, решении проблем занятости и снижения бедности населения в других государствах. Трудовые мигранты рассматриваются в странах происхождения не только как источник благосостояния их семей, но и как инвесторы, способствующие подъему экономики своих государств. В то же время незаконные трудящиеся-мигранты составляют серьезную конкуренцию местному населению во многих сферах деятельности, оказывают давление на местные рынки труда, сбивая уровень зарплаты и занимая рабочие места, усиливая нагрузку на сферу социальных услуг. Нелегальные мигранты составляют немалую часть организованной преступности, что вызывает озабоченность населения в связи с растущей угрозой терроризма и наркоторговли [2].

Иммиграция обеспечивает также некоторое омоложение населения, поскольку средний возраст мигрантов чаще всего меньше, чем коренного населения.

В то же время для страны импортера миграция обычно сопровождается усилением без-

работицы, осложнением жилищных проблем, понижением уровня оплаты труда (иммигранты готовы работать за низкую зарплату). В районах массового проживания иностранцев нередко ухудшается криминогенная обстановка. В последнее время увеличивается нелегальная трудовая миграция; незаконные иммигранты стараются как можно дольше оставаться в принимающей стране после окончания действия их трудовых договоров, вовлекаясь в теневую экономику (включая торговлю оружием и наркотиками).

Социальная защита иностранных рабочих, несмотря на принятую МОТ Конвенцию о защите трудящихся-мигрантов, оставляет желать много лучшего, а дискриминация мигрантов давно и во всех странах стала обычным делом для использующих их труд работодателей. Она касается всех аспектов: занятости, зарплаты, социальных выплат и льгот и т. п. Известно, что мигрантам труднее, чем коренным жителям, получить рабочие места, за исключением самых малопривлекательных.

Что же представляет из себя дискриминация в сфере трудовых отношений? Принятая 25 июня 1958 г. на сорок второй сессии Генеральная конвенция МОТ о дискриминации труда и занятости (Конвенция 111) к дискриминации относит [3]:

а) всякое различие, недопущение или предпочтение, проводимое по признаку расы, цвета кожи, пола, религии, политических убеждений, национального происхождения или социальной принадлежности, приводящее к уничтожению или нарушению равенства возможностей или обращения в области труда и занятий;

б) всякое другое различие, недопущение или предпочтение, приводящее к уничтожению или нарушению равенства возможностей или обращения в области труда и занятий, определяемое соответствующим членом по консультации с представительными организациями предпринимателей и трудящихся, где таковые существуют, и с другими соответствующими органами.

Таким образом, любое различие, недопущение или предпочтение в отношении определенной работы, основанное на специфических требованиях таковой, дискриминацией считаться не может.

В экономическом аспекте под дискриминацией понимается любое ограничение прав и обязанностей человека по определенному признаку [4]. На рынке труда дискриминация проявляется в ограничении доступа к отдельным видам работ и сферам занятости, оплате труда, условиях труда.

Современная экономика труда выделяет следующие виды трудовой дискриминации:

1. Дискриминация в заработной плате одних работников или групп работников по сравнению с другими. В экономике любой страны сотрудники, обладающие равной продуктивностью, квалификацией и трудовым стажем, нередко получают разную зарплату за выполнение одной и той же работы в одной и той же отрасли или даже организации. Существуют традиционные, т. е. во многих странах наиболее часто дискриминируемые по уровню зарплаты группы работников: женщины по сравнению к мужчинам, негры по сравнению к белым и местные жители по сравнению к приезжим.

2. Дискриминация при найме на работу и увольнении с работы. Подобной дискриминации, помимо вышеназванных групп, обычно подвергаются люди, освободившиеся из мест заключения, инвалиды, неквалифицированная молодежь. Их последними принимают на работу и первыми увольняют. Неравные возможности трудоустройства могут возникать в связи с возрастом работника, его расовой или этнической принадлежностью и т. п.

3. Дискриминация при продвижении по службе тех, кто уже работает в организации. Дискриминируемым работникам (или группам работников) труднее сделать карьеру, их неохотно продвигают по служебной лестнице, назначают на ответственные должности. Очевидно, что подобной дискриминации также чаще подвергаются женщины, иммигранты и национальные меньшинства, но на их месте могут оказаться и иные группы работников.

4. Профессиональная сегрегация, проявляющаяся в устойчивом разделении профессий и должностей между разными группами работников. Так, существуют традиционно мужские и женские профессии. Профессиональная сегрегация наблюдается при разделении профессий между местными и приезжими работниками, между представителями разных этнических групп.

5. Дискриминация в образовании и профессиональной подготовке. В современном мире не часто встречается формальное ограничение доступа человека к образованию по причине иностранного гражданства, незнания государственного языка и т. п. Тем не менее даже в развитых странах перед определенными группами населения возникают вполне реальные преграды на пути получения образования и профессиональной подготовки [5].

Дискриминация на рынке труда не может быть объяснена однозначно, являясь результа-

том действия нескольких факторов. Отсутствие законных оснований для работы – законности проживания/пребывания на территории России и разрешения на работу для граждан других государств СНГ, автоматически закрывает доступ к занятости в бюджетной сфере, к рабочим местам в частном секторе, связанным с материальной и/или административной ответственностью.

Мигранты стремятся легализоваться всеми доступными способами, но в силу усложненности процедур, относительно простой путь состоит в том, чтобы получить регистрацию пребывания. Существенно сложнее получить разрешение на занятие трудовой деятельностью. При этом легальный статус приобретает наличием обоих разрешений: отсутствие либо первого, либо второго автоматически превращает временного трудового мигранта в незаконного мигранта. (Еще один путь – получение российского гражданства – сегодня является практически недоступным для мигрантов). Легализация статуса связана с определенными транзакционными издержками, относительно приемлемыми для получения регистрации пребывания/проживания и практически непреодолимыми для получения разрешения на занятие трудовой деятельностью.

Определенную роль играют такие объективные факторы, как недостаточный уровень образования, квалификации, знания русского языка. С другой стороны, отмечается определенная предубежденность со стороны органов государственной власти и местного самоуправления против представителей некоторых меньшинств.

Частный бизнес и теневая экономика становятся вынужденным уделом иноэтничных мигрантов, так как общественное мнение категорически против их доступа к иным сферам занятости (да и в частный бизнес их доступ не приветствуется, как показывают опросы общественного мнения). Частный сектор представляется для них практически единственной возможностью проникновения на рынок труда.

Труд подавляющего числа мигрантов носит принудительный характер. Во всех странах трудящиеся-мигранты, особенно находящиеся на нелегальном положении, подвержены риску стать жертвой практики принудительной вербовки и занятости. В России риски многократно возрастают из-за сращивания недобросовестных работодателей с правоохранительными органами, коррупции.

Задержка и невыплата заработной платы, удержание удостоверений личности, угроза вы-

дачи властям и депортации давно стали повседневыми социальными практиками [2].

По данным обследования, проведенного ЕС в 1989 г., 40 % иностранцев, работающих в Испании, не могли трудоустроиться по своей квалификации [1]. При этом иммигрантам реже, чем коренным рабочим, предоставляется возможность профессионального обучения и повышения квалификации. Заработная плата мигрантов по сравнению с коренными жителями, занятыми на одинаковых работах, как правило, занижена. Результаты исследований, проведенных в ФРГ, показали, что среднечасовая оплата иммигрантов на 10 % ниже, чем немцев. Последние получали более высокие премии и выгодные сверхурочные работы.

Еще сложнее обстоит дело с различными социальными выплатами. По оценкам специалистов, 11 млн рабочих-эмигрантов в США зарабатывают за год примерно 240 млрд долл. и платят 90 млрд долл. налогов, получая при этом различных социальных выплат всего на 5 млрд долл.

Иммигрантов проще уволить. Типичный пример: на заводах «Рено» во Франции в рамках 30%-ного высвобождения работников было сокращено 55 % иммигрантов.

Охарактеризуем ситуацию с дискриминацией трудовых мигрантов, прежде всего из стран ближнего зарубежья, в настоящее время в России.

До 1990-х гг. внешняя миграция для России не имела существенного значения. Более важна была миграция внутренняя: из центральных – в восточные и северные районы страны (в целях освоения их огромных природных богатств) и из села – в город.

Внешняя миграция усилилась в 1993 г. в связи с распадом СССР и свободным въездом в Россию граждан из бывших союзных республик, где экономическое и социальное положение большинства населения было гораздо хуже. Но это лишь одна причина. Другая состояла и состоит в дискриминации русского и русскоязычного населения в постсоветских государствах.

Ежегодно в Россию из дальнего и ближнего зарубежья прибывают значительные контингенты работников главным образом на временные работы. Чаще всего это рабочие высокой квалификации: рабочие-строители, специалисты сельского и лесного хозяйства, промышленности, торговли. Главные страны-экспортеры рабочей силы в ближнем зарубежье – Украина, Молдавия, Грузия и Армения; в дальнем зарубежье – Турция, Китай, страны

бывшей Югославии, Вьетнам. Вообще же в Россию едут в поисках работы граждане более чем 100 стран.

Не вся рабочая сила из-за рубежа учитывается. Многие мигранты, особенно из Украины и других бывших союзных республик, работают нелегально.

Иностранная рабочая сила привлекается практически во все экономические районы страны, но в большей степени в Центральный, Западно-Сибирский и Дальневосточный.

Основными местами поселения стали Оренбургская, Белгородская, Новосибирская области, Ставропольский и Алтайский края, республики Ингушетия и Северная Осетия – Алания. Большинство вынужденных переселенцев и беженцев испытывают значительные трудности материального и морального характера, для многих не хватает рабочих мест, жилья. Средств для осуществления федеральной миграционной программы хронически недостает.

По данным выборочного обследования трудовых мигрантов из стран СНГ, проведенного Международной организацией по мигра-

ции (МОМ) в 2006 г. в трех российских регионах – Москве, Астраханской области и Республике Карелии (общий объем выборки – 1153 респондента), только половина опрошенных мигрантов считают условия, в которых они трудятся, нормальными. Хотя надо отметить, что их представление о норме существенно отличается от законодательно установленных стандартов. Так, большинство мигрантов считает нормальной 60-часовую рабочую неделю. Самыми распространенными нарушениями трудовых норм являются, по их мнению, чрезмерная продолжительность рабочего времени, повышенная интенсивность труда, плохие условия (холод, грязь и т. п.).

Только 17 % мигрантов имеют возможность получить оплаченный очередной отпуск и 15 % – оплачиваемый больничный лист. Медицинскую страховку имеют лишь 24 % мигрантов. Более половины не имеют никаких гарантий стабильной занятости, даже на время действия договора: работодатель может уволить их в любой момент без предупреждения (рис.).

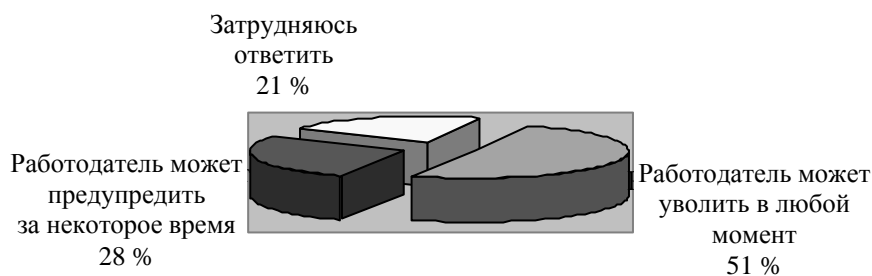


Рис. Гарантии занятости трудовых мигрантов (по данным МОМ)

В среднем 20 % опрошенных мигрантов не могут свободно уволиться и покинуть место своей работы. Согласно всем международным нормам, такой труд не может считаться свободным. Изъятие документов (паспорта) является самой распространенной формой контроля над работниками и манипулирования ими. Каждый десятый мигрант в Москве и каждый пятый в Астрахани сообщили, что их паспорт находится у работодателя.

Около 20 % мигрантов не имеют возможности свободно перемещаться по городу и практически находятся на подпольном положении из-за отсутствия регистрации или незаконности найма [6].

Менее четверти мигрантов работают на основе письменного трудового или гражданско-правового договора с работодателем. Этот показатель подтвержден многочисленными ис-

следованиями на протяжении ряда прошедших лет. Изменения, внесенные в законодательство в 2007 г., были направлены, в частности, на рост официальной («белой») занятости мигрантов и снижение доли теневых и неформальных отношений на рынке труда [7]. Однако успех этой стратегии, скорее всего, будет зависеть не столько от миграционной политики, сколько от мер экономического и налогового регулирования, например снижения ставки подоходного налога, которая сегодня для мигрантов слишком высока [8]. Это может привести к перетеканию хотя бы некоторой части мигрантов из сферы неформальной занятости в правовое экономическое пространство.

Как правило, договор с работодателем (в устной или письменной форме) заключается на один год. Примерно 20 % мигрантов имеют краткосрочные договоры на 3 или 6 месяцев.

Большинство мигрантов получают зарплату либо один (45 %), либо несколько раз в месяц (29 %). Обеспокоенность вызывает группа мигрантов, которые отметили, что им платят «когда работодатель захочет» (2 %), а также те, кому «работодатель заплатит по окончании работы» (12 %). Оплата «по окончании работы» – типичная практика теневого найма. Как показал опрос, менее трети таких мигрантов получили от работодателя какой-либо аванс. При этом только половина уверена в том, что действительно получит деньги. Если такие мигранты не имеют собственных средств к существованию, то оказываются в полной зависимости от работодателя.

Как показывает практика, работодатели зачастую под разными предлогами отказываются платить. Сверхурочная работа без какой бы то ни было доплаты – типичная практика теневой занятости. Только 20 % мигрантов получают плату за дополнительное отработанное время. А 5 % отметили, что им приходилось работать и вовсе без оплаты, что по всем стандартам может квалифицироваться как принудительный труд.

Еще одна типичная черта теневого найма – сильная зависимость работника от работодателя в том, что касается условий, не относящихся напрямую к трудовому процессу. Для 20 % мигрантов работодатель обеспечивает питание, 37 % – жилье, 12 % – медицинские услуги, 5 % опрошенных даже сигареты получают от работодателя. Такая практика способствует изоляции и полной зависимости работника от работодателя.

Поскольку абсолютное большинство мигрантов работает неформально (без трудового договора), у них практически нет шансов законным путем отстаивать свои права, в том числе и право на выплату причитающегося вознаграждения за труд. Только 13 % мигрантов знают, куда можно обратиться в случае нарушения их прав. А обращались за такой помощью только 7 % (и то в основном представители «сильных» диаспор).

Милиции и прочим государственным организациям (в том числе суду) доверяют менее 25 % мигрантов. Остальные не готовы обращаться в эти организации в случае грубых нарушений своих прав.

Поскольку обман мигрантов при расчете достаточно частое явление, уже сложились определенные модели их поведения. Как показывают исследования, это может быть:

– обращение в неправительственные организации; этот путь популярен среди тех ми-

грантов, у которых есть «своя» (как правило, национальная) сильная неправительственная организация, такая, например, как Центр «Миграция и право / Фонд Таджикистан» у таджикских мигрантов;

– обращение в профсоюз; этим способом пользуются, как правило, мигранты, занятые в строительстве, где есть сильные профсоюзы;

– обращение к криминальным структурам, соотечественникам, друзьям.

Работодатели, как правило, боятся контактов с официальными властями не меньше самих мигрантов, поэтому при защите трудовых прав последних до обращения в суд с иском дело, как правило, не доходит; оказывается достаточно телефонного звонка. Так, с помощью «телефонного права» восстанавливают на работе несправедливо уволенных, возмещают невыплаченную зарплату и решают подобные проблемы [9].

Исследования показывают, что сегодня мигранты практически не знают о существовании профсоюзных и других общественных организаций, защищающих их права.

Сложное материальное и социально-трудовое положение мигрантов не могло не привлечь внимания Международной организации труда. Еще на первой сессии Генеральной конференции МОТ в 1919 г. была принята Рекомендация № 2 «О взаимности в области отношения к трудящимся-иностранцам». В ней речь шла о том, чтобы каждый член МОТ на условиях взаимности и на основе положений, которые должны быть согласованы заинтересованными странами, распространил на трудящихся-иностранцев (вместе с их семьями), работающих в пределах его территории, действие своих законов и правил относительно защиты трудящихся своей страны.

Важным нормативно-правовым актом, защищавшим социально-трудовые права трудовых мигрантов явилась Конвенция о дискриминации в области труда и занятий (Конвенция 111), принятая 25 июня 1958 г. на сорок второй сессии Генеральной конференции Международной организации труда и вступившая в силу 15 июня 1960 г.

Конвенция обязывала каждого члена организации, для которого настоящая Конвенция находится в силе:

а) стремиться обеспечить сотрудничество организаций предпринимателей и трудящихся, а также других надлежащих органов в деле содействия принятию и соблюдению этой политики;

б) ввести такое законодательство и поощрять такие образовательные программы, кото-

рые смогут обеспечить принятие и соблюдение этой политики;

в) отменять всякие законодательные положения и изменять всякие административные инструкции или практику, несовместимые с этой политикой;

г) проводить установленную политику в области труда под непосредственным контролем государственной власти;

д) обеспечивать соблюдение установленной политики в деятельности учреждений по профессиональному ориентированию, профессиональному обучению и трудоустройству под руководством государственной власти;

ж) указывать в своем ежегодном докладе о применении Конвенции на мероприятия, проведенные согласно упомянутой политике, и на достигнутые с помощью этих мероприятий результаты.

Поскольку трудовая миграция в странах СНГ стала стремительно набирать силу сразу же после дезинтеграции СССР, быстро возникла потребность защитить хотя бы самые насущные права трудовых мигрантов, невзирая на то, что необходимые управляющие структуры и сопряженное национальное законодательство в одних странах только создавались, а другие к их созданию еще и не приступали.

Среди специальных многосторонних соглашений по вопросам миграции на пространстве СНГ необходимо, в частности, выделить [10]:

1. Конвенцию 1951 г. о статусе беженцев и Протокол к ней 1967 г.

2. Соглашение о безвизовом передвижении граждан государств СНГ по территории его участников 1992 г.

3. Соглашение о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов 1994 г.

4. Конвенцию об упрощенном порядке приобретения гражданства гражданами государств-участников СНГ 1996 г.

5. Соглашение о порядке выезда граждан государств-участников СНГ в государства, не входящие в СНГ, и выезда из них 1997 г.

6. Соглашение о сотрудничестве государств-участников СНГ в борьбе с незаконной миграцией 1998 г.

7. Соглашении о формировании единого экономического пространства (ЕЭП) 2003 г.

8. Концепцию сотрудничества государств-участников СНГ в противодействии незаконной миграции, одобренную решением Совета глав государств СНГ 16 сентября 2004 г.

Немаловажную роль играет также Конвенция СНГ о правах и основных свободах чело-

века 1995 г., которая декларирует право законно находящихся на территории стран СНГ мигрантов и иностранцев на свободу мысли, совести и вероисповедания, равенство перед судом, личную неприкосновенность, свободу мирных собраний, свободу ассоциаций, право на социальное обеспечение, на свободное передвижение и свободу выбора места жительства и другие права. В соответствии с Конвенцией иностранцы, законно находящиеся на территории России, могут быть высланы только во исполнение законно принятого решения и должны иметь возможность представить доводы против высылки.

Следует отметить, что, несмотря на провозглашение общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской Федерации составной частью ее правовой системы (ч. 4 ст. 15 Конституции РФ), в Федеральном законе «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» такая процедура не предусмотрена.

Предметную сферу Соглашения о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов 1994 г. составляют вопросы въезда, пребывания и выезда работников; признание документов, необходимых для трудовой деятельности; право государства на возвращение мигранта в его страну.

В большинстве вопросов утверждается приоритет внутреннего права и двустороннего регулирования, предусматривается применение национального режима (с исключениями из него).

После подписания указанного ранее Соглашения о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов 1994 г. Межпарламентская ассамблея государств-участников СНГ одобрила модельный законодательный акт «Миграция трудовых ресурсов в странах СНГ», который представляет собой международный документ рекомендательного характера. В нем особо оговариваются ограничения на въезд: из-за ситуации на внутреннем рынке труда; по соображениям национальной безопасности; в целях обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения; для определенных категорий лиц, совершивших преступления, предусмотренные уголовным законодательством страны трудоустройства.

В Соглашении о безвизовом передвижении граждан государств СНГ по территории его участников 1992 г. было закреплено право граждан государств СНГ въезжать и выезжать из

своих стран, свободно передвигаться по территории государств СНГ без виз при наличии соответствующих документов. Россия участвовала в этом Соглашении с 1992 г., но в 2000 г. вышла из состава его участников. Однако до сих пор существуют двусторонние соглашения между Россией и странами СНГ о взаимных безвизовых поездках граждан стран-участниц. При этом ограничения на передвижение существуют только с Туркменистаном и Грузией.

Соглашение о сотрудничестве государств-участников СНГ в борьбе с незаконной миграцией 1998 г. предусматривает вопросы миграционного контроля, учета незаконных мигрантов и их депортации; обмен информацией; подготовку кадров для данной сферы; гармонизацию национального законодательства в области миграции.

В Соглашении о формировании единого экономического пространства (ЕЭП) 2003 г. предусмотрена «гармонизация законодательства Сторон» в необходимой для ЕЭП мере (ст. 2). В 2004 г. Совет глав государств Содружества одобрил проект Конвенции о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей государств-участников СНГ. Однако указанная Конвенция до сих пор не вступила в силу.

В названном международно-правовом документе имеются положения, касающиеся конкретных категорий мигрантов: так называемых «приграничных мигрантов», сезонных трудящихся, трудящихся не по найму и др. (ст. 16–19). Предусматривается предоставление мигрантам национального режима по широкому спектру вопросов, что вряд ли несет большие выгоды России как стране-импортеру труда. В Соглашении о формировании ЕЭП участвуют пока только Белоруссия, Казахстан, Россия и Украина, но Соглашение открыто для присоединения других государств.

Среди специальных двусторонних договоров по вопросам миграции следует отметить группу типовых соглашений о трудовой деятельности и социальной защите граждан. Указанные соглашения практически повторяют многие положения, которые включены в многосторонние договоры, не восполняя имеющиеся пробелы.

Не исключено, что существование одновременно многосторонних и серии двусторонних соглашений с повторяющимися нормами – результат неустойчивой политики государств-участников СНГ. Государства пока еще не отдают себе отчета в том, какой метод регулирования является наиболее подходящим для них.

Очевидно, что наиболее разумным и целесообразным подходом было бы сочетание многостороннего и двустороннего методов регулирования, но тогда многосторонние соглашения должны задавать общие нормы и принципы, а двусторонние – детализировать их.

Существует также значительный ряд двусторонних договоров, касающихся миграционных отношений, а именно договоры: о правовом статусе граждан одного государства СНГ на территории другого государства СНГ; о равных правах граждан; о порядке приобретения гражданства; о правах национальных меньшинств, а также договоры политического и экономического характера (о дружбе и сотрудничестве; об экономическом сотрудничестве).

Вопросы пенсионного обеспечения в отношении граждан СНГ регулируются Соглашением о гарантиях прав граждан государств-участников СНГ в области пенсионного обеспечения от 13 марта 1992 г. и двусторонними соглашениями по этим вопросам. Между правительствами РФ и Грузии было заключено соглашение о гарантиях прав граждан в области пенсионного обеспечения.

Среди иных средств международно-правового воздействия на внутренние режимы миграции можно упомянуть решения органов СНГ. Так, в сентябре 2004 г. Совет глав правительств СНГ своим решением утвердил Концепцию межрегионального и приграничного сотрудничества государств-участников СНГ. Речь идет о более тесных связях между регионами государств СНГ.

На уровне концепций и программ дополнительно согласовываются государствами СНГ и некоторые вопросы противодействия незаконной миграции. Так, в сентябре 2004 г. Совет глав государств своим решением одобрил Концепцию сотрудничества государств-участников СНГ в противодействии незаконной миграции, а в августе 2005 г. – Программу такого сотрудничества на 2006–2008 гг.

В то же время, несмотря на принимаемые правовые меры, на наш взгляд, важно, чтобы Министерство по делам федерации, национальной и миграционной политики РФ и другие заинтересованные организации существенно усилили внимание к мигрантам, особенно к вынужденным переселенцам и беженцам, помогая им получить работу и обеспечивая приемлемые условия жизни, так как большинство политиков и управленцев сегодня убеждены, что в дальнейшем экономическое благополучие России будет еще сильнее зависеть от ее способности привлечь в нужном количестве

мигрантов и оптимизировать их качественный состав.

До последнего времени существовало полное противоречие между Концепцией демографического развития России (принятой в 2001 г. на период до 2015 г.) и практикой регулирования миграционных процессов. Концепция экономического развития обозначает адекватную времени цель: нам необходимы иммигранты. В реальности же иммиграционная политика до последнего времени сводилась к борьбе с нелегальной миграцией и ограничивала приток любых иммигрантов в страну.

По мнению авторов, России требуется новая иммиграционная политика, направленная не на ограничение въезда, а на привлечение иммигрантов. При этом Россия находится в уникальном положении. Она окружена государствами, ранее составлявшими единую страну, где сейчас проживают миллионы человек, близких нам в культурном и ментальном отношении, говорящих на русском языке. Это дает шанс на протяжении нескольких лет привлекать русских и представителей российских народов, не изменяя резко этнический состав населения. А также сокращает средства, которые необходимы для интеграции иммигрантов в российское общество, и позволяет избежать межнациональных конфликтов.

В последнее время были приняты программы возвращения соотечественников и упрощена процедура регистрации трудовых мигрантов из стран с безвизовым режимом. Но требуется комплекс дополнительных мер.

Цель иммиграционной политики должна заключаться в обеспечении как внешнеполитических, так и внутривнутриполитических интересов России, прав и законных интересов ее народа в сфере иммиграционных отношений. Необходимо осуществлять протекционистские меры в отношении представителей российских коренных народов и национальностей Российской Федерации, а также привлекать трудовых иммигрантов с необходимой квалификацией, соблюдая права коренного населения, как это происходит в Швейцарии, Франции, США.

В настоящее время создались благоприятные условия для привлечения мигрантов и «собираания российской нации». Во многих республиках бывшего СССР отмечается второй (после начала 90-х) этап антироссийских и антирусских настроений. Этим должны воспользоваться власти, чтобы решить демографические, геополитические и социально-экономические проблемы России. Основным приоритетом иммиграционной политики должно

стать привлечение населения из стран СНГ и Балтии. Заметим, что на данный момент миграционный прирост за счет этих государств на 60 % состоит из людей трудоспособного возраста, на 20 % – из мигрантов с высшим и на 30 % – из переселенцев со средним специальным образованием [6]. В целом на выходцев из стран СНГ и Балтии приходится 95 % миграционного прироста.

Необходимо учесть также возможность легализации тех соотечественников, которые уже давно живут и работают в России нелегально и полулегально. Необходимо ввести собственно четкое определение понятия «соотечественник». Оно отсутствует в Государственной программе по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, которая была утверждена Указом президента РФ от 22 июня 2006 г.

В сфере иммиграции неквалифицированной рабочей силы должны быть четко определены приоритеты занятости граждан России. Иностранцы трудовые мигранты должны привлекаться в объемах, соответствующих потребностям и национального, и региональных рынков труда, на жестких условиях по срокам пребывания, сферам и территориям деятельности, на временных условиях. Необходимо также обеспечить доступность и прозрачность порядка и процедуры привлечения мигрантов.

Объективные закономерности и современный геополитический и геоэкономический контекст, определяющие развитие миграционной ситуации в регионе, – в первую очередь миграция между Россией и государствами СНГ и Юго-Восточной Азии, – пока складываются благоприятным для нее образом. Однако сама по себе эта ситуация не сохранится вечно. Есть страны, которые уже сейчас конкурируют с Россией «за мигрантов», например Казахстан. И эта конкуренция будет обостряться. В ближайшее время на пространстве СНГ в нее могут включиться и Украина, и Азербайджан. Поэтому задача «сделать нашу страну миграционно привлекательной» требует от России реальных действий, направленных на разработку сбалансированной миграционной политики, включая политику приема мигрантов, правового и институционального обеспечения их пребывания и занятости (в случае временной трудовой миграции), интеграции и натурализации (в случае постоянной миграции).

1. Костин Л. Миграция и мигранты // Человек и труд. – 2001. – № 8. – С. 61–64.

2. Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: деятельностно-структурная концепция. – М.: Дело, 2002. – 560 с.

3. Конвенция МОТ от 25 июня 1958 г. № 111 «О дискриминации в области труда и занятости». – URL: http://www.kadrovik.ru/docs/konventsija_mot.ot.25.06.58.n.111.htm

4. США. Организационное устройство миграционной политики. – URL: <http://www.archipelag.ru>

5. Мазин А.Л. Трудовая дискриминация и управление персоналом // Управление персоналом. – 2002. – № 12. – С. 23–27.

6. Тюрюканова Е. Трудовая миграция в России // Электронная версия бюллетеня «Население и общество». – URL: <http://www.polit.ru>

7. Перепелкин Л., Стельмах В. Нелегитимная иммиграция и неофициальная занятость в Российской Федерации: зло, благо или неизбежность? // Общество и экономика. – 2005. – № 4. – С. 49–62.

8. Козина И., Карелина М., Металина Т. Трудовые практики иностранных рабочих в России // Социологические исследования. – 2005. – № 2. – С. 44–52.

9. Мошняга В. Молдавские строители в России: проблемы интеграции в принимающий социум. – URL: <http://demoscope.ru/weekly/2005/0223/analit04.php>].

10. Дискуссионные проблемы законодательства. – URL: <http://www.advogroup.ru>].

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБМЕН НАСЕЛЕНИЕМ: НЕОБХОДИМЫЕ ШАГИ ИССЛЕДОВАНИЯ

INTERREGIONAL MIGRATION: STEPPED RESEARCH

В.В. Карпов

V. Karpov

Филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Омске

В статье рассматриваются вопросы совершенствования методики статистического анализа межрегионального обмена населением; предлагается расширенный алгоритм исследования, включающий предварительный, типологический и описательный этапы, основанные на приоритете использования в анализе парных показателей межрегиональных миграций.

The article is devoted to the improvement of statistics analysis applied to interregional migration. And provides extended research procedure comprising preliminary, typological and descriptive stages based on coupled indicators being primary in the analysis.

Ключевые слова: население, межрегиональный обмен, алгоритм, парные показатели, миграция.

Key words: population, interregional migration, procedure, pair indices, migration.

Обмен населением между регионами России, в отличие от межгосударственной миграции, не ведет к непосредственному изменению численности населения страны. Но он косвенно воздействует на все стороны социально-экономического и демографического развития государства, меняет географию размещения и качественные характеристики населения и трудовых ресурсов.

Межрегиональные миграции в современной России управляются преимущественно законами рынка, и это имеет в целом отрицательный социальный и демографический эффект. Обусловленная потребностями развивающегося капитализма концентрация населения в мегаполисах и «промышленных зонах» в условиях депопуляции ведет не только к оголению геополитически значимых окраин, вымиранию русской деревни, но и к росту региональной дифференциации уровня и условий жизни, снижению общего для страны уровня рождаемости, ухудшению здоровья населения. Незначительные положительные последствия современных межрегиональных миграций – ликвидация нерациональных искусственных поселений прошлой эпохи и рост миграционной подвижности сельского населения национально единых республик – не компенсируют всей совокупности негативных процессов стихийного обмена населением между регионами страны.

Межрегиональные миграционные процессы в современной России нуждаются в эффективном, акцентированном государственном управлении, которое, в свою очередь, должно опираться на объективное и всестороннее исследование сложившегося положения. Отдельным вопросам такого исследования посвящена данная статья.

Первый вопрос касается качества информации. Статистическими данными для расчета показателей межрегионального обмена населением являются объемы межрегиональных выбытий (M_{ij}) и межрегиональных прибытий (M_{ji}) по парным направлениям (DR_{ij}), составляющие миграционный обмен («миграционные связи») между i -й и j -й территориями изучаемого массива регионов. Любое выбытие из i -й территории в j -ю – M_{ij} – одновременно является прибытием в j -ю территорию из i -й. Данные о межрегиональных выбытиях по направлениям DR_{ij} (M_{ij}) и прибытиях по направлениям DR_{ji} (M_{ji}), предоставляемые официальными статистическими службами обоих регионов парного направления, довольно часто не совпадают между собой вследствие различных обстоятельств. Достижение единообразия и баланса в массиве вынуждает исследователей идти на удлинение периода рассмотрения до нескольких лет и усреднения этих данных. Таким образом, анализ можно проводить по средним значениям, полученным из двух разделов официальной статистики, выбытиям из i -го региона в j -й и

прибытиям в *j*-й регион из *i*-го. В данной работе взяты средние арифметические величины объемов межрегиональных миграций за семь лет, с 2000 по 2006 г.

Второй вопрос касается нулевых либо близких к нулю граф исходной матрицы объемов межрегиональных миграций. В массиве межрегиональных выбытий–прибытий России в 2000–2006 гг. исходно, «по определению» заложена слабая миграционная контактность основной массы соудаленных и малых по численности населения регионов. Так, по массиву парных направлений между 79-ю основными регионами России¹, включающему 6162 парных направления, имеется заметная часть (от 1/5 до 1/7 в зависимости от методики расчета) незначимых или даже нулевых граф. Наличие этого «балласта» не дает возможности адекватно и в полной мере проводить анализ миграций в масштабах всего массива парных направлений, корректно выявлять тесноту миграционных связей между регионами. Незначимые межрегиональные объемы порождают крайне отклоняющиеся значения производных показателей межрегиональных миграций, прежде всего результативности и структуры (используемых для измерения тесноты миграционных связей). Эти «статистические выбросы», природа возникновения которых случайна или объясняема «игрой с малыми числами», смещают не только величины обобщающих характеристик массива парных направлений, препятствуют корректному проведению группировки их значений, но и мешают адекватному изучению взаимосвязей показателей межрегиональных миграций.

Устранение из исходного массива всех незначимых объемов проблему не решает, и лишь делает анализ межрегионального обмена населением неполным. Вследствие этого предлагается другой путь повышения надежности результатов исследования при максимальном сохранении исходной информации. Это возможное объединение тесно обменивающихся населением и сходных по межрегиональным миграционным признакам регионов в однородные группы. Проведение дальнейшего анализа при таком варианте идет далее по регионам и группам регионов. Данный путь при исследовании миграций в России предпочтителен, так как заметную часть слабо контактных в миграционном плане регионов составляют субъекты, недавно входившие в составы более

крупных смежных территорий, межрегиональный обмен населением с которыми у них, по сути, близок к внутрирегиональному.

Следующий вопрос – это выбор и обоснование алгоритма типологического анализа² регионов России по межрегиональным миграционным признакам. Целью данной процедуры является объединение отдельных исходных регионов с заметным числом незначимых миграций по парным направлениям в однородные по межрегиональным миграционным признакам группы либо их исключения из дальнейшего анализа. Объединение регионов в подгруппы может проводиться различными путями, в том числе, по общим, или итоговым, межрегиональным миграционным признакам. Чем в меньшей степени различаются между собой регионы по наиболее существенным группам этих общих свойств, тем с большей уверенностью можно соединять их территории в группы для последующих процедур анализа.

Но помимо использования в типологии достаточно грубых итоговых миграционных коэффициентов, разрешительные способности которых ограничены, объединение регионов можно проводить по существенным и более адекватным межрегиональным миграционным признакам, их рядам и адекватным обобщающим характеристикам уровней этих рядов. Если две или более смежных территории имеют между собой сверхтесный и преимущественно равноценный обмен населением, сходны их обобщающие показатели результативности и разнонаправленности, а также ряды уровней межрегиональных миграций, то такие территории в целях повышения надежности исходной информации можно объединять в группы. Выполнение условий сходства регионов по межрегиональным миграционным признакам является косвенным индикатором наличия между субъектами обмена населением, по сути, близкого к внутрирегиональному, т. е. фактической общности территорий, предопределяемой исторически и экономически.

Приведем пример одного из типичных случаев объединения регионов в группу. Еврейская автономная область в среднем за 2000–2006 гг. имела 44 незначимых ежегодных миграционных оборотов в обмене населением с 78-ю основными регионами России. Ранее она входила в состав Хабаровского края. Граничит с Амурской областью. С этими двумя регио-

¹ Автономные области включены в составы краев и областей. Чеченская Республика из анализа изъята вследствие отсутствия по ней полной информации.

² Совокупность процедур и логических приемов по выделению из совокупности однородных по существенным признакам групп либо объединения единиц совокупности в группы, однородные по существенным свойствам.

нами автономия имеет наиболее тесные миграционные контакты. Показатели межрегио-

нальных миграций Еврейской автономной области представлены в таблице 1.

Таблица 1

Межрегиональные миграции Еврейской АО (по массиву 79 регионов за 2000–2006 гг.).

№	Регион – миграционный партнер Еврейской автономной области	Миграционный индекс пространственной структуры оборота (МИПС оборота), раз	Межрегиональный миграционный оборот, человек в год
1	Читинская область	1,9	102
2	Республика Саха (Якутия)	1,4	84
3	Приморский край	5,2	395
4	Хабаровский край	31,0	2382
5	Амурская область	15,1	723
6	Камчатская область/край	1,7	46
7	Магаданская область	2,1	51
8	Сахалинская область	3,4	103

У рассматриваемой автономии наиболее тесный миграционный обмен с Хабаровским краем (максимальная величина МИПС оборота, а также МИПС выбытий и прибытий). За ним с двукратным отставанием идет Амурская область.

Оба этих субъекта можно рассматривать в качестве претендентов на объединение в однородную группу с Еврейской автономной областью, тем более что аналогичный анализ миграционных связей претендентов показывает, что Амурская область так же, как и Хаба-

ровский край, имеет в качестве самого тесного миграционного партнера Еврейскую автономную область (таблица 2).

Межрегиональный показатель результативности миграций Еврейской автономной области в обмене населением с Хабаровским краем равен 0,90. Этот индикатор является характеристикой преимущественно равноценного обмена населением. Из Амурской области в Еврейскую автономную область идет «умеренно однонаправленный» отток населения (1,36).

Таблица 2

Межрегиональные миграции регионов – претендентов на объединение в группу с Еврейской АО, (за 2000–2006 гг. по массиву 79 основных регионов России)

№	Регион <i>i</i>	Регион <i>j</i>	Миграционный индекс пространственной структуры оборота, раз	Коэффициент результативности межрегиональных миграций, раз
1	Хабаровский край	Приморский край	10,6	0,75
2	Хабаровский край	Амурская область	13,0	0,62
3	Хабаровский край	Камчатская область/край	4,1	0,67
4	Хабаровский край	Магаданская область	3,1	0,51
5	Хабаровский край	Сахалинская область	9,3	0,54
6	Хабаровский край	Еврейская автон. область	30,7	0,90
7	Амурская область	Хабаровский край	13,1	1,61
8	Амурская область	Камчатская область/край	1,9	0,97
9	Амурская область	Приморский край	6,3	1,25
10	Амурская область	Сахалинская область	4,1	1,11
11	Амурская область	Еврейская автон. область	15,1	1,36

По уровню неравномерности и разнонаправленности всех межрегиональных миграций Еврейская автономная область более близка к Хабаровскому краю, чем к любому другому из рядом расположенных с ней регионов России (см. таблицу 3).

Амурская область, если судить по межрегиональным миграционным индикаторам, более депрессивная, чем и Еврейская автономная область, и Хабаровский край. Поэтому рассматривать её в качестве претендента на объединение с автономией далее не имеет резона.

Сходство распределений межрегиональных миграций любых двух регионов можно рассматривать, во-первых, по миграционным оборотам (чтобы было как можно меньше незначимых объемов); во-вторых, по их величинам, приведенным к нормальному виду (логарифмам межрегиональных оборотов); в-третьих, с использованием коэффициентов линей-

ной корреляции Пирсона (чем ближе к единице величина коэффициента тесноты связи двух рядов величин, тем пропорциональней ряды межрегиональных миграций и тем они более сходны между собой).

Для Еврейской автономной области имеем следующую картину сходств рядов распределений (таблица 4).

Таблица 3

Результативность и разнонаправленность межрегиональных миграций регионов России, по массиву 79 субъектов за 2000–2006 гг.

№	Регион	Коэффициент транзитности межрегиональных миграционных связей, в долях	Итоговый коэффициент результативности межрегиональных миграционных связей, в размах
1	Читинская область	0,03	1,82
2	Республика Саха (Якутия)	0,07	1,84
3	Приморский край	0,21	1,59
4	Хабаровский край	0,86	1,07
5	Амурская область	0,17	1,54
6	Камчатская область/край	0,12	1,93
7	Магаданская область	0,05	2,48
8	Сахалинская область	0,03	2,13
9	Еврейская автономная область	0,69	1,11
10	Чукотский автономный округ	0,05	2,41

Таблица 4

Мера сходства распределений логарифмов межрегиональных оборотов Еврейской АО и регионов России, за 2000–2006 гг.

№	Регион	r
1	Читинская область	0,73
2	Республика Саха (Якутия)	0,57
3	Приморский край	0,90
4	Хабаровский край	0,91
5	Амурская область	0,90
6	Камчатская область/край	0,65
7	Магаданская область	0,60
8	Сахалинская область	0,71
9	Чукотский автономный округ	0,47

r – коэффициент линейной корреляции.

Судя по данным таблицы 4, Хабаровский край, Приморский край и Амурская область имеют с Еврейской автономной областью тесную меру сходства распределений межрегиональных оборотов. Лишь Хабаровский край остается в числе претендентов на объединение

с автономией после рассмотрения предыдущих условий. Графически мера сходства распределений оборотов этого субъекта и рассматриваемой автономии представлена ниже (см. рис.).

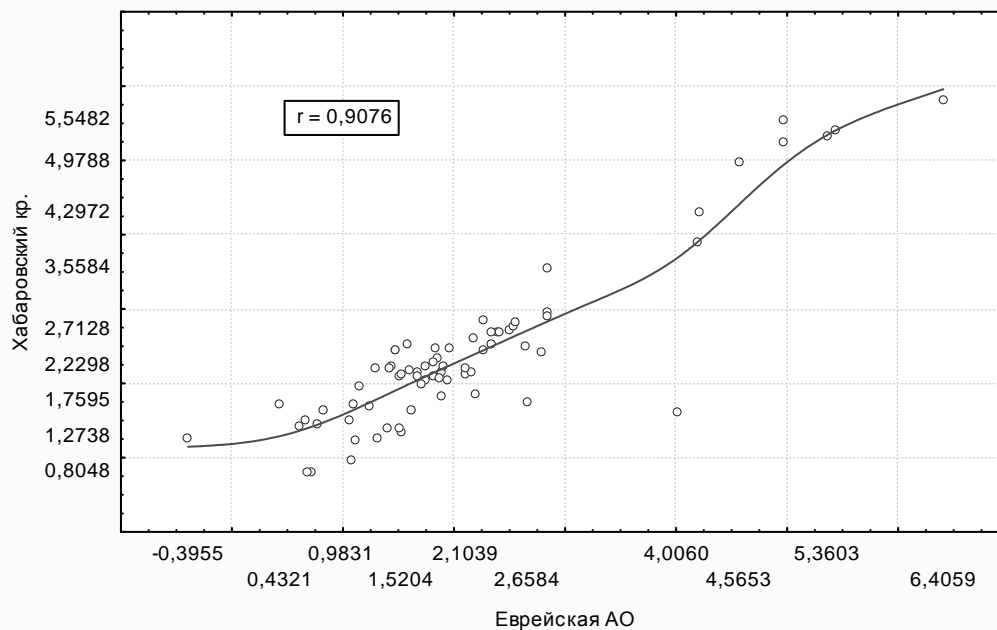


Рис. График рассеивания логарифмов от межрегионального миграционного оборота Еврейской АО и Хабаровского края за 2000–2006 гг. по массиву 79 основных регионов России (по всем ненулевым оборотам)

Таким образом, «по совокупности» условий возможно объединение Еврейской автономной области и Хабаровского края в одну группу.

Результатом проведения всего типологического анализа является преобразование исходной совокупности 79 регионов в массив 67 регионов и групп регионов России, внутренне однородных по межрегиональным миграционным признакам. Доля незначимых межрегиональных миграционных оборотов в таком массиве составляет менее 2 %, что допустимо для корректного последующего анализа. Четыре слабо контактных региона – республики Алтай, Ингушетия, Калмыкия и Тыва – после проведения типологического анализа из массива исключены, так как не имеют сходных территорий, общих по выбранным признакам. Анализ межрегиональных миграционных связей данных образований можно провести по укрупненным группам регионов России. Исключение их из массива для дальнейшего анализа – необходимая мера, так как объединить данные субъекты с какими-либо смежными территориями по межрегиональным миграционным признакам удовлетворительно невозможно. Сохранение же данных четырех республик в массиве ведет к уменьшению надежности производных показателей, а также к снижению корректности сравнений показателей для измерения тесноты миграционных

связей в масштабах всего массива парных направлений.

Четыре других слабо контактных региона объединяются в группы со смежными к ним более крупными административно-территориальными образованиями, в состав которых они входили ранее. Образуются группы: «Республика Адыгея – Краснодарский край», «Республика Хакасия – Красноярский край», «Еврейская автономная область – Хабаровский край», «Чукотский автономный округ – Магаданская область». Три республики Южного федерального округа – Карачаево-Черкесская, Северная Осетия–Алания и Кабардино-Балкарская – объединяются в одну группу. Для повышения однородности массива территорий по наиболее существенному признаку (преимущественный тип местности) два города федерального подчинения объединяются с окружающими их областями в группы «Ленинградская область + г. Санкт-Петербург» и «Московская область + г. Москва». Это объединение проведено также по четырем межрегиональным миграционным признакам.

Описательный анализ¹ показателей межрегиональных миграций России в 2000–2006 гг. по массиву 67 образованных территорий дает следующие результаты. Теснота межрегиональных миграционных связей России в большей

¹ Анализ распределений, расчет обобщающих параметров и шкал типичных значений.

степени предопределяется фактором соудаленности территорий обмена населением. Миграционные контакты между смежными и (или) субсмежными регионами в три с лишним раза теснее и интенсивнее, чем между другими (соудаленными) регионами страны. Свыше 4/5 всех сверхтесных миграционных связей в массиве парных направлений наблюдаются между смежными территориями и свыше 9/10 – между смежными и (или) субсмежными. Прочие тесные миграционные связи имеют место между отдельными соудаленными территориями – основными миграционными реципиентами и основными миграционными донорами массива. Самая низкая по тесноте миграционная связь в России наблюдается между соудаленными депрессивными территориями, – Европейским Крайним Севером, с одной стороны, и Дальневосточным или Сибирским – с другой. Между соудаленными национально-единицами республиками России, титульные народности которых относятся к различным этническим семьям, миграционные связи практически отсутствуют.

Во всем массиве межрегиональных миграций прослеживается более заметная однонаправленность дальних переселений по сравнению с ближними миграциями. Закономерность Э. Рейвенштейна «любой мощный поток порождает противоток» в отношении соудаленности территорий может быть уточнен следующим образом: чем дальше находятся друг от друга территории обмена населением, тем меньше будет противоток в сравнение с предопределяющим его потоком (при прочих равных условиях).

По результативности межрегионального обмена населением с учетом разнонаправленности межрегиональных миграций 67 территорий России можно разделить на следующие группы: миграционные реципиенты общероссийского уровня; Тюменская область; смежные к миграционным реципиентам общероссийского уровня; миграционные реципиенты местного (смежного) уровня и их окружение; миграционные доноры общероссийского уровня; прочие обособленные регионы и группы регионов.

Направленность межрегиональных миграций во всем массиве задают абсолютные и местные реципиенты (реципиенты в отношении всех смежных к ним территорий), а также специфическая по характеру миграционного обмена («высоко оборотистая») Тюменская область. К числу первых миграционных реципиентов в период 2000–2006 гг. относятся ре-

гионы или группы регионов: «Московская область + г. Москва», «Ленинградская область + г. Санкт-Петербург», Белгородская область, «Краснодарский край + Республика Адыгея», Калининградская область. Миграционными реципиентами в отношении смежных территорий за период 2000–2006 гг. являлись: «группа «Хабаровский край + Еврейская автономная область» в Дальневосточном федеральном округе, Кемеровская область в Сибирском федеральном округе, Свердловская область – в Уральском федеральном округе, Республика Татарстан, Самарская область и Нижегородская область – в Приволжском федеральном округе, Ярославская область – в Центральном федеральном округе.

Миграционные реципиенты предопределяют картину межрегионального обмена населением прежде всего смежных к ним территорий. Большая их часть имеет транзитный, «буферный» характер межрегионального обмена населением. Теряя население в форме миграционной убыли в обмене населением со смежными реципиентами, эти территории получают взамен миграционный приток из более удаленных от них депрессивных регионов России. Между собой смежные к реципиентам территории имеют преимущественно равноценный обмен населением. Незначительная часть регионов России имеет со смежными к ним реципиентами преимущественно равноценный обмен населением. Примеры подобных групп: Белгородская – Воронежская – Липецкая области; Кемеровская – Томская – Новосибирская области.

Прочая часть территорий России – либо депрессивные регионы – миграционные доноры, либо слабо контактные обособленные регионы. Характер межрегионального обмена населением регионов – миграционных доноров принципиально различается при их рассмотрении в разрезе таких существенных свойств, как преимущественный тип местности территории и доля представителей российской славянской группы (русских, украинцев и белорусов) во всем населении региона. По этим свойствам можно выделить два типа территорий миграционных доноров.

Первый тип – территории Крайнего Севера Европейской части страны и прилегающие к ним территории (Архангельская область, Республика Коми, Мурманская область и Кировская область), окраины Дальнего Востока (пара «Магаданская область + Чукотский автономный округ», Камчатская область (край), Сахалинская область).

Второй тип – значительная часть республик Южного федерального округа (группа из трех республик (Карачаево-Черкесская, Северная Осетия–Алания и Кабардино-Балкарская), Республика Дагестан), регионы Сибири (Республики Бурятия, Саха (Якутия), Алтайский край и Читинская область) и прочие депрессивные регионы со значительным удельным весом сельского населения (Республика Мордовия, Курганская, Тамбовская и Курская области).

Первая группа миграционных доноров характеризуется высокой интенсивностью межрегиональных выбытий как в смежные, так и в соудаленные, благоприятные для мигрантов регионы России. Несмотря на то, что основной миграционный потенциал в регионах Крайнего Севера иссяк еще в 1990-е гг., на сегодняшний день они по-прежнему продолжают терять оставшееся население в форме миграционной убыли. Эти территории также имеют и самую высокую итоговую интенсивность межрегиональных прибытий, что объясняется взаимосвязью уровней основных потоков и соответствующих им противотоков.

Вторая группа миграционных доноров характеризуется относительно низкой интенсив-

ностью межрегиональных выбытий и еще более низкой интенсивностью межрегиональных прибытий. По целому ряду депрессивных национально-единых республик, заметная часть населения которых живет в сельской местности, просматривается закономерность: основной отток их населения идет лишь в смежные регионы. По республикам Южного и Сибирского федеральных округов отток идет в смежные, преимущественно славянские регионы (например, в Южном федеральном округе в Ставропольский край). Можно предположить, что чем ниже миграционная подвижность населения региона, тем в целом короче маршруты переселенцев из него в пределах страны.

Межрегиональный обмен населением обособленных регионов, не являющихся ни миграционными реципиентами, ни миграционными донорами, имеет низкую интенсивность и преимущественно равноценную форму обмена населением со смежными территориями. Часть таких территорий (например, Брянская, Омская, Саратовская области) более активно участвуют не в межрегиональном, а во внешнем (для России) обмене населением с такими государствами, как Республика Беларусь, Казахстан и Германия.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ANTI-CORRUPTION POLICY IN RF STATE EXECUTIVE POWERS

А.М. Киселёва, А.Е. Тимченко

A.M. Kiselyova, A.E. Timchenko

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Антикоррупционная политика в регионах сопряжена с различными организационно-кадровыми проблемами, требующими формирования партнерских отношений органов исполнительной власти с предпринимательскими структурами и местными сообществами, а также восприятия положительного опыта других регионов по противодействию коррупции.

The article considers anti-corruption actions to be connected with organizational and staffing issues requiring executive power and business partnership, as well as anti-corruption positive experience of other regions to be taken into account.

Ключевые слова: коррупция, органы исполнительной власти, местные сообщества, предпринимательство, противодействие коррупции, антикоррупционная политика.

Key words: corruption, executive authorities, local communities, business, anti-corruption, anti-corruption policy.

Одним из направлений системной модернизации российского государства является модернизация политической системы, повышение эффективности государственного управления. Коррупция названа одним из главных барьеров на пути демократического развития России, что повлекло за собой необходимость разработки эффективной системы противодействия коррупции.

При анализе понятия «коррупции», которого в настоящее время в научной литературе существует множество, следует выделить 3 основных подхода к определению коррупции. Первый подход трактует коррупцию как некоторые отклонения от норм права, служебной этики или общечеловеческих моральных принципов. В частности, коррупция в органах исполнительной власти обусловлена неправомерной деятельностью коррупционеров, выражающейся в совершаемых ими злоупотреблениях полномочиями и служебным положением при принятии и реализации публичных решений [1, с. 40]. Второй подход трактует коррупцию как определенный вид социально-экономических отношений. Так, с точки зрения экономической теории коррупция – это специфический вид экономических отношений, которые возникают в результате замещения рыночными отношениями тех общественных отношений, кото-

рые по своей природе не являются экономическими [2, с. 8]. В данном случае несовершенство экономических условий хозяйствования рождает спрос, а несовершенство правовых и морально-этических норм в обществе рождает предложение. Это касается, как правило, той разновидности коррупции, которая сопряжена со взяточничеством. Третий подход основан на принципиальном отделении коррупции как некоего системного общественного явления от ее частных видов – низовой и верхушечной, западной и восточной, захвата власти и захвата бизнеса и т. п. В общем смысле, коррупция трактуется как сложный комплексный феномен, некий общий дефект системы (государства, общества, правовой системы, экономики и т. п.) [2, с. 8]. В этом случае коррупцию можно рассматривать как «силу трения», которую приходится преодолевать обществу при решении поставленных им задач, как энтропию общественной системы или, более узко, как энтропию системы управления.

Анализ зарубежного опыта показывает, что термин «коррупция» законодательно закреплён не во всех государствах. Например, в национальном законодательстве Австрии, Англии, Дании, Индии, Китая, США, Швейцарии, Финляндии нет четкой законодательной регламентации понятия коррупции [3]. Вместе с тем в ряде стран термин «коррупция» четко определен в нормативно-правовых актах (Германия,

Греция, Япония, Венесуэла). В России законодательное определение понятия «коррупция» дано в Федеральном законе «О противодействии коррупции». Согласно закона коррупция это есть злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами.

Осознание проблемы низкой эффективности государственного управления и высокого уровня коррупции на протяжении последних 10 лет отражается в Посланиях Президента РФ Федеральному Собранию РФ. Исходя из этого, первоочередными задачами развития государственного управления стали сокращение функций, осуществляемых государственными органами, и формирование эффективного механизма разрешения споров между гражданами и государством за счет совершенствования административных процедур и судебных механизмов. Вопрос борьбы с коррупцией вновь актуализирован в Послании Президента РФ на 2010 г., охватывая все аспекты: от совершенствования законодательства, работы правоох-

ранительной и судебной систем до воспитания в гражданах нетерпимости к любым, в том числе бытовым, коррупционным проявлениям.

Об остроте проблемы коррупции в российском государстве свидетельствует и тот факт, что в новой редакции Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 г., утвержденной Указом Президента РФ в мае 2009 г., коррупция вновь, как и 12 лет назад, отнесена к угрозам национальной безопасности в сфере государственной и общественной безопасности. Повышенное внимание руководства страны и российского общества к данной проблеме неслучайно, ведь по различным оценкам объем коррупционного рынка в России достигает 300 млрд долларов, что составляет около 18 % валового внутреннего продукта России за 2008 г. объемом в 1,7 триллионов долларов [4]. Согласно ежегодным исследованиям некоммерческой общественной организации «Transparency International» уровень коррупции в РФ находится на критической отметке. Так, с 46 места из 54 (по количеству стран мира, участвующих в рейтинге) в 1996 г., Россия опустилась на 146 место из 180 – к 2009 г. В настоящее время по индексу восприятия коррупции Россия занимает чрезвычайно низкие позиции и оказалась по этому показателю в одном ряду с Камеруном, Эквадором, Кенией, Сьерра-Леоне, Украиной и Зимбабве. На рисунке представлены баллы индекса восприятия коррупции в Российской Федерации в 1996–2009 гг.

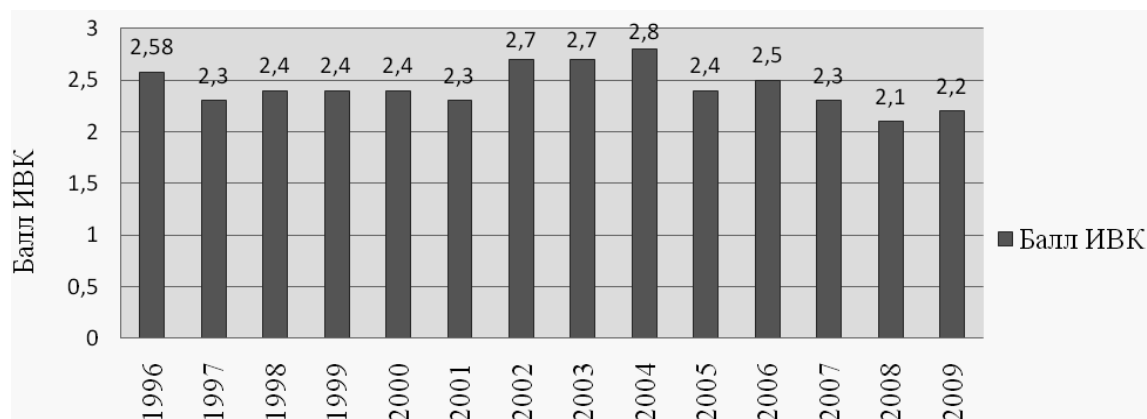


Рис. Баллы индекса восприятия коррупции Transparency International в России в 1996–2009 гг. (составлено авторами по [2])

Вместе с тем в целом за эти годы уровень коррупции в России понизился. Особенно динамика 2006–2008 гг. свидетельствует о довольно значительном снижении баллов индекса восприятия коррупции в Российской Федерации – с 2,5 в 2006 г. до 2,1 в 2008 г. [5]. Эксперты связывают это с тем, что в 2006 г. Рос-

сия ратифицировала Конвенцию Организации Объединенных Наций против коррупции и Конвенцию Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию, а ранее была ратифицирована Конвенция Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию. С 1 февраля 2007 г. Россия вступила в

авторитетную международную организацию – Группу государств против коррупции (ГРЕКО), объединяющую 46 европейских стран и США, войдя, таким образом, в режим международного антикоррупционного мониторинга.

К настоящему времени сформирована национальная нормативно-правовая основа противодействия коррупции. 25 декабря 2008 г. был принят Федеральный закон № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», который стал ключевым нормативно-правовым документом, определяющим основные направления государственной деятельности в сфере борьбы с коррупцией, устанавливающим сферу применения антикоррупционной политики и фиксирующим социальные ожидания в данном виде деятельности. Закон раскрыл понятия «коррупция», «противодействие коррупции», установил основные принципы, правовые и организационные основы предупреждения коррупции и борьбы с ней. Вслед за законом появились нормативные базы антикоррупционной экспертизы нормативно-правовых актов и их проектов, обеспечения доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, декларирования и публикации на официальных сайтах органов власти сведений о доходах и имуществе государственных служащих и членов их семей. Наконец, общим программным документом, положения которого направлены на устранение коренных причин коррупции в российском обществе, явилась Национальная стратегия противодействия коррупции, утвержденная Указом Президента РФ в апреле 2010 г. Предусмотрена последовательная конкретизация положений Стратегии в ежегодных национальных планах противодействия коррупции, а также в планах по противодействию коррупции федеральных государственных органов, органов государственной власти субъектов РФ и муниципальных образований [6]. Национальный план противодействия коррупции на 2010–2011 гг. закрепил систематизированный перечень мероприятий антикоррупционного характера, определил их исполнителей, формы, средства и сроки их реализации, параметры ожидаемых результатов.

Принятие и реализация положений имеющихся федеральных нормативных правовых актов позволяет вырабатывать и внедрять механизмы и мероприятия противодействия коррупции на федеральном уровне и уровне субъектов РФ в целях ликвидации проявлений коррупции в исполнительных органах государственной власти. Как показывает анализ практи-

ки борьбы с коррупцией, деятельность органов исполнительной власти больше других подвержена коррупции, поскольку здесь сосредоточено оперативное управление материально-техническими, экономическими, финансовыми, информационными, кадровыми и иными ресурсами [7, с. 304]. Наибольший объем этих ресурсов перераспределяется на уровне субъектов РФ. В этой связи противодействие коррупции именно в органах исполнительной власти субъектов РФ представляется весьма актуальным. Органы исполнительной власти входят в зону с повышенным коррупционным риском в случаях, если они:

- осуществляют полномочия, связанные с распределением финансовых средств и иных ресурсов, имеющих материальную оценку;
- предоставляют государственные услуги заявителям, а также имеют непосредственные контакты с гражданами и организациями;
- осуществляют контрольные и надзорные функции, разрешительные действия;
- принимают решения, обязательные для других лиц;
- являются органами по работе с секретной информацией;
- обладают высокой степенью свободы действий должностных лиц, вызванной спецификой их работы [8].

Повышенную подверженность коррупции органов исполнительной власти детерминируют высокая интенсивность контактов с физическими и юридическими лицами, существенность принадлежащих органам исполнительной власти функций, отсутствие реальной ответственности за коррупционные проступки, относительно невысокий уровень вознаграждения государственных служащих. Противостоять коррупции в органах исполнительной власти субъекта РФ должна эффективная антикоррупционная региональная политика, представляющая собой последовательную и регулярную деятельность региональных органов власти, общественных организаций, граждан, связанную с формированием организационно-правовой основы противодействия коррупции, реализацией антикоррупционных мер на территории региона.

Для оценки работы, проводимой субъектами РФ по созданию и совершенствованию организационно-правовой базы противодействия коррупции, Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства проводится мониторинг антикоррупционной деятельности в регионах России и составляется рейтинг субъектов РФ по опре-

деленному набору внешних показателей, отражающих их антикоррупционную деятельность. Рейтинг состоит из двух основных частей [9, с. 5]:

1. Оценка наличия и открытости организационно-законодательной базы противодействия коррупции. Данная оценка показывает, какие действия в направлении антикоррупционной политики были осуществлены регионами и являются открытыми для граждан.

2. Оценка качества организационно-законодательной базы противодействия коррупции. Оценка раскрывает содержание нормативно-правовых документов субъектов РФ, посвященных антикоррупционному аспекту деятельности органов исполнительной власти.

Согласно результатам исследования за 2009 г. по итогу первой части рейтинга места в первой десятке между собой поделили регионы, набравшие по 7,5 баллов: Астраханская область, Камчатский край, Кемеровская область, Курганская область, Пензенская область, Республика Карелия, Республика Татарстан, Тамбовская область, Чувашская Республика, Ямало-Ненецкий автономный округ. Регионы-лидеры обладают всеми пятью оцениваемыми составляющими антикоррупционной политики, носящими открытый характер. Это означает, что в данных субъектах РФ приняты законы о противодействии коррупции; утверждены положения о межведомственных советах по противодействию коррупции, состоящих из представителей различных ведомств; утверждены региональные программы и (или) планы противодействия коррупции, порядок проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов субъекта РФ и их проектов, а также положение о комиссии по урегулированию конфликта интересов при высшем исполнительном органе государственной власти субъекта РФ. Вся данная информация о составляющих антикоррупционной политики регионов-лидеров размещена на официальных сайтах субъектов РФ.

По показателю наличия и открытости организационно-законодательной базы противодействия коррупции Омская область занимает места с 35 по 42. Невысокие места в рейтинге обусловлены, по мнению экспертов, недостаточной информационной прозрачностью органов исполнительной власти Омской области и низкой доступностью для общественности информации о противодействии коррупции. В то же время во всех органах исполнительной власти Омской области уже образованы комиссии по соблюдению требований к служебному

поведению государственных гражданских служащих и урегулированию конфликта интересов, утверждены их составы и определен порядок работы. При высшем исполнительном органе государственной власти Омской области – Правительстве Омской области – образована Комиссия по противодействию коррупции в органах исполнительной власти Омской области, в сферу деятельности которой полностью входят функции комиссии, предусмотренной Указом Президента РФ. Программным документом, рассчитанным на трехлетний период и содержащим перечень антикоррупционных мероприятий, срок исполнения и указание ответственных исполнителей, является План противодействия коррупции в органах исполнительной власти Омской области на 2008–2010 гг., утвержденный Указом губернатора Омской области в сентябре 2008 г.

Регионами-лидерами по качеству базиса антикоррупционной политики по итогу 2009 г. по-прежнему (по сравнению с 2008 г. и июлем 2009 г.) остаются Республика Татарстан (1 место – 48,6 балла), Тюменская область (2 место – 47,2 балла). А вот Республика Чувашия, Мурманская область и Республика Карелия за 2009 г. были отодвинуты к границам первой десятки такими регионами, как Республика Бурятия (47,0 балла), Нижегородская область (46,8 балла), Кировская область (45,5 балла), Самарская область (45,1 балла), Санкт-Петербург (44,9 балла), занявшими с 3 по 7 места соответственно [9, с. 12].

В соответствии с результатами исследования качества организационно-законодательной базы противодействия коррупции Омская область занимает 54 позицию среди 83 субъектов РФ. Довольно низкий балл в рейтинге объясняется сравнительно невысокими баллами организации межведомственных советов по противодействию коррупции. В то же время необходимо отметить положительную динамику по Омской области: по сравнению с результатами июля 2009 г. качество областного антикоррупционного законодательства значительно повысилось.

Систему противодействия коррупции в Омской области формируют взаимоотношения между институтами противодействия коррупции (Комиссия по противодействию коррупции, органы исполнительной власти Омской области, комиссии по соблюдению требований к служебному поведению гражданских служащих и урегулированию конфликтов интересов в органах исполнительной власти Омской области), представителями местных со-

обществ и бизнеса, а также мероприятия, осуществляемые ими в рамках плана противодействия коррупции и других антикоррупционных нормативно-правовых актов. Основная работа по противодействию коррупции ведется непосредственно в органах исполнительной власти. Наряду с Главным организационно-кадровым управлением ключевыми органами исполнительной власти в вопросах противодействия коррупции являются Министерство государственного правового развития Омской области и Министерство экономики Омской области. Приоритетными направлениями противодействия коррупции в органах исполнительной власти Омской области являются:

1. Осуществление практических превентивных антикоррупционных мероприятий в соответствии с направлениями, определенными в Национальном плане противодействия коррупции, Плана противодействия коррупции в органах исполнительной власти Омской области на 2008–2010 гг., планах мероприятий органов исполнительной власти Омской области по противодействию коррупции на 2008–2010 гг.

2. Разработка и внедрение административных регламентов исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг.

В целях выявления в областном законодательстве коррупциогенных факторов, положений, способствующих созданию условий для проявления коррупции, Министерством государственного правового развития Омской области проводится антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и проектов нормативно-правовых актов Омской области. Одним из ключевых объектов управления Министерства экономики Омской области является система государственного заказа, являющаяся одной из наиболее коррупционно-опасных сфер деятельности органов исполнительной власти. Поэтому № 94-ФЗ о государственных и муниципальных закупках фиксирует принципы практики осуществления закупочной деятельности органов власти, определяющие необходимость соблюдения прозрачности и гласности закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений, а также развития добросовестной конкуренции. Кроме того, Министерство экономики Омской области совместно с Главным организационно-кадровым управлением проводит исследования, направленные на выявления возможных проявлений коррупции в органах исполнительной власти, разрабатывают и представляют Комиссии по противодействию коррупции рекомендации по вы-

явлению и профилактике коррупционных рисков в Омской области. Основываясь на предоставляемой информации о реализации мероприятий по противодействию коррупции в органах исполнительной власти Омской области Комиссия осуществляет оценку эффективности мероприятий, разрабатывает меры, направленные на пресечение коррупционных правонарушений в органах исполнительной власти Омской области, поскольку является координационным органом по реализации антикоррупционной политики в регионе.

Преломление негативных тенденций в коррупционной сфере необходимо строить по двум направлениям:

Во-первых, государство обязано не допускать коррупции, реализуя различные формы административного контроля за потенциально коррупционными видами управленческих действий;

Во-вторых, само общество обязано демонстрировать неприятие коррупции, а граждане должны занимать активную антикоррупционную позицию и не провоцировать представителей государственной и муниципальной власти на коррупционные действия. Правда, пока государство к стимулированию данного направления относится осторожно [10, с. 95].

В ходе анализа антикоррупционной деятельности различных субъектов РФ авторами были выделены новые направления в антикоррупционной региональной политике, которые могут представлять интерес для исполнительных органов власти. В целях обеспечения широкого участия представителей общественности в антикоррупционной экспертизе нормативно-правовых актов и проектов нормативно-правовых актов в ряде субъектов РФ (Тюменская область, Кемеровская область) используется практика опубликования на официальном сайте региона проектов региональных законов, постановлений и распоряжений высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, нормативно-правовых актов исполнительных органов власти, административных регламентов предоставления государственных услуг населению. Общественная антикоррупционная экспертиза в Тюменской области осуществляется независимыми экспертами – физическими и юридическими лицами, предоставившими три регистрационных документа в комиссию по проведению административной реформы в Тюменской области. Эксперты изучают опубликованный на сайте Правительства Тюменской области проект нормативно-правового акта и в определенный срок

направляют автору законопроекта по электронной почте, почтовому адресу или телефону экспертное заключение о результатах проведения экспертизы проекта нормативно-правового акта на коррупциогенность. В Омской области аналогичная практика стала осуществляться в 2010 г. Ее мониторинг в последующем позволит оценить эффективность проводимых антикоррупционных экспертиз.

Большим вкладом в антикоррупционную политику региона может стать социальное партнерство органов власти, бизнес-структур и местного сообщества. Это позволит принимать прозрачные решения при нахождении баланса интересов представителей трех секторов, осуществлять общественный контроль в сфере противодействия коррупции, привлекать общественные и предпринимательские институты к анализу коррупционных ситуаций. Для выявления общественного мнения об уровне коррупции и определения уровня правовой культуры граждан и предпринимателей рекомендуется проведение социологических опросов граждан и субъектов предпринимательства. Результаты проведения опросов могут быть сфокусированы в показателях, которые можно использовать при корректировке политических мероприятий по противодействию коррупции. Это, например:

- доля граждан и субъектов предпринимательства, которые сталкивались с проявлениями коррупции в органах государственной власти Омской области (из общего числа опрошенных граждан);

- соотношение числа выявленных коррупционных правонарушений и доли граждан и субъектов предпринимательства, сталкивающихся с коррупцией;

- доля граждан, имеющих представление о способах противодействия коррупции, выявлении фактов коррупции в органах государственной власти (из общего числа опрошенных граждан);

- доля граждан, считающих, что реализуемая на федеральном и региональном уровнях антикоррупционная политика эффективна (из общего числа опрошенных граждан);

- доля граждан, считающих, что обращение в орган государственной власти с информацией о факте проявления коррупции со стороны должностного лица, государственного служащего является эффективным способом противодействия коррупции (из общего числа опрошенных граждан);

- доля представителей бизнеса, считающих, что коррупция в органах государствен-

ной власти Омской области является существенным препятствием для осуществления предпринимательской деятельности (из общего числа опрошенных).

В целях выявления коррупционных нарушений в органах исполнительной власти субъектов РФ необходимо повышать эффективность взаимодействия органов исполнительной власти с гражданами и организациями. Для этого целесообразно установление обратной связи с получателями государственных услуг: создание и обеспечение функционирования постоянно действующих «телефонов доверия», интерактивных каналов взаимодействия. В этом плане примечателен опыт тех регионов, где с официального сайта высшего исполнительного органа государственной власти можно отправить сообщение о факте коррупции. Для повышения информационной прозрачности органов государственной власти, обеспечения открытости и доступности для общественности информации о противодействии коррупции на официальных сайтах некоторых субъектов РФ (например, Тамбовская область, Ямало-Ненецкий автономный округ) размещается информация о ходе реализации в субъекте РФ мероприятий по противодействию коррупции. Вместе с тем на официальных сайтах практически всех субъектов Федерации опубликованы сведения о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера лиц, замещающих должности государственной гражданской службы.

Кроме того, в ряде регионов РФ утверждены Кодексы этики поведения государственного гражданского служащего исполнительного органа государственной власти (Камчатский край, Чувашская Республика). Кодекс представляет собой систему этических норм поведения гражданского служащего, основанную на морально-этических и нравственно-этических принципах поведения, которые должны соблюдаться гражданским служащим независимо от замещаемой должности.

Ещё одним новым направлением антикоррупционной политики, выявленным экспертами НИСИП в Смоленской области, является практика создания межведомственного антикоррупционного органа в системе не только исполнительной, но и законодательной власти. По итогам третьего раунда мониторинга антикоррупционной деятельности в регионах России данная позитивная практика была выявлена еще в 7 регионах: Волгоградской области, Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, Челябинской области, Калужской об-

ласти, Республике Башкортостан, Ивановской области, Иркутской области [9].

Таким образом, в настоящее время основа противодействия коррупции в исполнительных органах государственной власти субъектов РФ находится в процессе формирования и совершенствования. Так, в ряде регионов, занимающих лидирующие позиции в рейтинге НИСИПП, присутствуют все ключевые составляющие антикоррупционной политики. Во многих регионах России антикоррупционная политика имеет достаточный потенциал для совершенствования, что позволяет вводить в программные мероприятия новые антикоррупционные направления, успешно реализуемые в ряде субъектов РФ. Это позволит, в конечном счете, выстроить оптимальную для каждого региона систему противодействия коррупции в исполнительных органах власти.

1. Коррупция и антикоррупционная политика: словарь-справочник / А.Э. Бикмухаметов, Р.Р. Газимзянов, П.А. Кабанов и др.; под общ. ред. П.А. Кабанова. – М.: Медиа-Пресс, 2008. – 114 с.

2. Чашин А.И. Коррупция в России: стратегия, тактика и методы борьбы. – М.: Дело и сервис, 2009. – 208 с.

3. Цирин А.М. Развитие законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции // Административное право. – 2008. – № 1. – С. 33–42.

4. Kremlin fails to bust \$300bln corruption racket-report. – URL: <http://www.forbes.com> (24.01.2010)

5. Центр антикоррупционных исследований и инициатив «Трансперенси Интернэшнл – Р». – URL: <http://www.transparency.org.ru> (22.01.2010)

6. Национальная стратегия противодействия коррупции. Утверждена Указом Президента Российской Федерации 13 апреля 2010 г. № 460 // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

7. Четвериков В.В. Административно-правовые меры противодействия коррупции в деятельности исполнительной власти // Право и политика. – 2008. – № 2. – С. 301–309.

8. Проект рекомендаций по выявлению и профилактике коррупционных рисков в органах исполнительной власти Омской области. – URL: [http://www.omskportal.ru/ru/RegionalPublic Authorities/ executivelist/МЕС](http://www.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/МЕС) (27.03.2010).

9. Сайдуллаев Ф., Смирнов Н. Мониторинг антикоррупционной деятельности в регионах России. Раунд 3 (февраль 2010 года). Автономная некоммерческая организация «Национальный Институт системных исследований проблем предпринимательства». – URL: <http://www.nisse.ru> (25.03.2010).

10. Александров В.И., Барабашев А.Г., Стружак Е.П. Коррупция и конфликт интересов // Общественные науки и современность. – 2010. – № 2. – С. 94–102.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ТРУДОВЫХ МОТИВОВ ЛЮДЕЙ, РАБОТАЮЩИХ ПО НАЙМУ: НА ПРИМЕРЕ РАЗЛИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ*

SOCIALLY AND ECONOMICALLY MOTIVATED EMPLOYEES (WITHIN TYUMEN REGION ENTERPRISES)

Е.В. Андрианова, Г.Ф. Ромашкина

E V. Andrianova, G.F. Romashkina

Тюменский государственный университет

В статье представлены результаты изучения трудовой мотивации людей, работающих по найму, на примере различных предприятий Тюменской области; выявлены и вычислены интегральные оценки производственной ситуации на обследованных предприятиях, связанных с различными трудовыми мотивами работников; представлены оценки относительной справедливости системы оплаты труда и изучено их влияние на трудовую мотивацию различных групп работников обследуемых предприятий.

The article examines labour motivation of people employed by various businesses in Tyumen region: depending on employee motivation it identifies integrated estimation of production state; gives the measures of relative justice of labour payment and studies their influence on the labour motivation of various employee groups.

Ключевые слова: трудовая мотивация работников, предприятия Тюменской области, интегральные оценки производственной ситуации, оценки относительной справедливости системы оплаты труда.

Key words: labor motivation of workers, Tyumen region enterprise, integrated estimations of production state, estimations of relative justice of payment system.

Введение в проблему. Изучение трудовой мотивации работников предприятий различной формы собственности с различной эффективностью (продуктивностью) их работы вновь становится и актуальным, и популярным. Сегодня в России, на фоне продолжающихся социально-экономических преобразований, сталкиваются прежние и новые правила и практики трудовых взаимоотношений. Некоторые из них отражают советское прошлое, а другие признаются как соответствующие рыночной экономике и демократическому устройству общества. Если в советское время установка на уравнительность, в целом невыгодная для высококвалифицированных рабочих, побеждала установки на конкуренцию и состязательность, поскольку исходила из традиций взаимовыручки и солидарности, то сегодня этот тезис подвергается сомнению. Если

в советское время подчеркивалось, что рабочие наиболее высоко ценят оказание взаимопомощи в процессе труда, проявление интереса друг к другу, возможность общаться с товарищами, то сегодня эта ситуация кардинально изменилась.

Как было обнаружено в сравнительном «Европейском социальном исследовании» – международном проекте, осуществляемом в 25 европейских странах по единой методике, – современная Россия характеризуется высокой приверженностью ценностям следования личному интересу, повышенного внимания к личным успехам, материальному благополучию, личному богатству, статусу и власти. Это означает, что приоритетны сегодня не соборность и коллективизм, о которых без конца говорят и пишут, как мотивационной основе российского работника, а ровно наоборот: личный успех, богатство, статус и власть – те новые ценности, по которым мы лидируем в Европе. У среднего россиянина была выявлена почти самая высокая в Европе приверженность индивидуалистическим ценностям игры с нуле-

* Работа выполнена в рамках ФЦП, контракт № П859, а также при финансовой поддержке фонда РГНФ, грант № 09-03-00676а.

вой суммой [1], осмысленная как основа его новой трудовой мотивации.

Мотивация труда включает те смыслы, которые человек вкладывает в труд как *жизненную ценность* вне зависимости от характера конкретной выполняемой работы.

Авторы данной статьи решили проверить один из главных выводов сравнительного Европейского социального исследования относительно высокой приверженности россиян жизненным ценностям *следования личному интересу* на примере шести различных (как успешных, так и неуспешных) предприятий Тюменской области.

Эмпирические объекты исследования и анализ полученных данных.

Как справедливо подчеркивают многие ученые и практики, в направлениях исследовательского интереса к сфере трудовых отношений все более прослеживается тенденция к изучению их на уровне конкретных предприятий, а не отраслей в целом [2, с. 4]. Следуя этой научной установке, было проведено обследование шести предприятий Тюменской области. Опросы работников по изучению их мотивации труда были проведены весной 2010 г. Выборка массового социологического исследования составила 1509 человек, спроектирована как репрезентирующая трудоспособное население Тюменской области (без северных округов) по половозрастной структуре (ошибка выборки по одному признаку 3,5 %). Были обследованы следующие предприятия (с соответствующим условным названием): «Завод № 1» (самый успешный из рассмотренных),

«Завод № 2» (относительно малоуспешный, работающий нестабильно, сменивший ряд собственников и претерпевший несколько реорганизаций), «Комбинат» (вполне успешный, работающий в высококонкурентной среде), «Нефтяная компания» (одна из лучших в России), «Колхоз» (вполне успешный и конкурентный среди других предприятий на своем рынке). В анализ в качестве контрольной была включена также случайная выборка из работников нескольких мелких предприятий юга Тюменской области, которые условно были названы «Другие предприятия». Общая характеристика последних по сфере деятельности – услуги для производителя / услуги для потребителя. Все обследуемые предприятия можно рассматривать как базовые, у них одинаковая форма собственности (АО), они достаточно давно созданы и имеют развитые профсоюзные организации. Уровень заработной платы существенно различен в силу целого ряда причин, частично описанных ниже. Отметим, что средняя заработная плата в выборке равна 19 802 рубля в месяц, при стандартном отклонении 13 784 рубля, а медиана равна 18000 рублей, что примерно соответствует величине средней заработной платы в 2010 г. для юга Тюменской области. При этом 75 % выборки ответило, что они получают не более 23 000 рублей в месяц, а заработная плата трети опрошенных колеблется в диапазоне от 10 000 до 20 000 рублей. То есть при весьма широком диапазоне колебаний реальная заработная плата работников достаточно стабильна (таблица 1).

Таблица 1

Средняя заработная плата и некоторые характеристики обследованных предприятий, весна 2010 г., юг Тюменской области

Предприятие	Среднее, руб.	Станд. отклонение, руб.	Минимум, руб.	Максимум, руб.	Выборка, чел.	Средний возраст опрошенных, лет	Средний стаж работы опрошенных, лет
1. Завод 1	19672	18303	6000	185000	288	37,2	10,6
2. Комбинат 1	17698	6903	4300	40000	137	35,1	8,2
3. Нефтяная компания	26452	11837	11000	100000	129	37,3	9,9
4. Завод 2 (оборонный)	11552	4772	3800	25000	132	49,0	20,9
5. Колхоз	5789	2321	3000	12000	46	43,1	12,5
6. Другие предприятия (услуги)	21332	12865	3000	120003	777	36,1	9,4
В среднем	19802	13784	3000	185000	1509	37,7	10,7

По типу доходности, сферам деятельности рассмотренные предприятия существенно различны: они работают в разных условиях, их рыночные позиции, экономическую среду нельзя сравнивать. Однако в целях нашего

анализа – изучения трудовой мотивации – достаточно хорошо моделируется соответствующее исследовательское поле как в сравнительном контексте, так и в структурном, фиксируя региональную принадлежность (Тю-

менская область). В данной работе будут рассмотрены показатели, отражающие отношение к месту своей работы и к результатам своего труда. В фокусе исследовательского интереса во всех случаях находится соотношение советских (нерыночных)/постсоветских (рыночных) мотивационных факторов. Для обеспечения сопоставимости данных в инструментари были использованы вопросы, полностью повторяющие изложенные в знаменитой работе А.Г. Здравомыслова, В.А. Ядова «Человек и его работа в СССР и после» [3].

Для более подробного анализа мы разделили выборку на две подгруппы работников до 30 лет (37 % выборки) и работников старше 30 лет (63 % выборки) (таблица 2).

Изменения, происходившие в экономике страны на протяжении последних 20 лет, не могли не отразиться в различных стратегиях

трудового поведения поколений. Старшее поколение, воспитанное при социализме, прошло и перестройку, и приватизацию, и все кризисы 1990-х гг. Молодое поколение воспитывалось уже в новых, рыночных условиях. Попробуем рассмотреть, как эти факторы влияют на трудовое поведение работников в 2010 г. на примере Тюменской области.

Потенциальная текучесть кадров. Под потенциальной текучестью кадров понимается намерение сменить работу, если данная работа в чем-то не устраивает работника. В советское время эта проблема рассматривалась как одна из наиболее острых, а проблемы постсоветского периода (боязнь безработицы, разнообразие типов предприятий, заработной платы и прочих характеристик работы) влияют на отношение работников к своему месту работы.

Таблица 2

Потенциальная текучесть работников (% от числа опрошенных)

Хотели бы Вы перейти на другую работу?		Год			
		1976	1990	2000	2010
До 30 лет	Нет, не хочу	37	24	18	39
	Да, уйду	38	43	41	32
	Не задумывался над этим (не знаю)	24	33	41	29
Старше 30 лет	Нет, не хочу	67	31	41	60
	Да, уйду	20	27	21	18
	Не задумывался над этим (не знаю)	13	42	38	22
Авторство		В. Ядов, Ленинград, 4003 чел*	В. Патрушев, Томилино Моск. обл. 424 чел.*	А. Темницкий, Г. Бессокирная, Москва 668 чел*	Тюмень 1509 чел.

* Источник [3, с. 470–480].

Если сравнивать данные с результатами, приведенными В. Ядовым в работе [3], то заметно, что ситуация в Тюмени 2010 г. с планами работников на ближайшее будущее гораздо более определенная, чем в 2000 г., и очень похожа на данные 1976 г. В нашей выборке среди молодых работников треть не собирается менять работу, еще чуть более трети собирается, а еще чуть менее трети не определились. Среди работников старшего поколения тех, кто не собирается менять работу почти в два раза больше (60 %), а желающих уйти очень мало (18 %), тогда как не определились 22 %. Ситуация, когда более старшее поколение менее склонно к смене работы была ха-

рактерна и для советских времен, период нестабильности 1990-х закончился, и снова тех, кто хотел бы сменить работу среди старшего поколения почти в два раза больше, чем среди молодых. Таким образом, динамика носит характер возврата к советским временам, когда работники ведут себя, скорее, как в СССР, чем как в годы становления рыночных отношений.

Оценка работниками некоторых условий своего труда показывает не только общую удовлетворенность трудом, но и значимость этих показателей для мотивации трудовой деятельности, а также косвенно показывает значимость работы как таковой (таблица 3).

Таблица 3

Динамика оценок удовлетворенности работой (средние характеристики)(1)

	<i>Возраст</i>	<i>1990 г.*</i>	<i>1994 г.*</i>	<i>2000 г.*</i>	<i>2010 г.</i>
<i>Удовлетворенность размером заработной платы</i>					
Среднее (в баллах)	До 30 лет	2,33	2,20	2,07	2,65
	Старше 30 лет	2,63	1,66	2,54	2,64
Среднеквадратическое отклонение	До 30 лет	1,15	1,09	1,18	1,26
	Старше 30 лет	1,18	1,01	1,31	1,24
Стандартная ошибка	До 30 лет	0,12	0,09	0,07	0,05
	Старше 30 лет	0,07	0,05	0,07	0,04
Количество ответивших	До 30 лет	102	134	282	550
	Старше 30 лет	311	364	324	935
<i>Удовлетворенность содержанием труда</i>					
Среднее (в баллах)	До 30 лет	3,1	2,9	3,25	3,63
	Старше 30 лет	3,24	2,84	3,37	3,83
Среднеквадратическое отклонение	До 30 лет	1,15	1,09	1,23	1,105
	Старше 30 лет	1,13	1,14	1,35	1,097
Стандартная ошибка	До 30 лет	0,12	0,095	0,075	0,047
	Старше 30 лет	0,064	0,06	0,076	0,036
Количество ответивших	До 30 лет	102	133	267	547
	Старше 30 лет	319	362	313	940
<i>Удовлетворенность санитарно-гигиеническими условиями труда</i>					
Среднее (в баллах)	До 30 лет	2,33	2,62	3,1	3,59
	Старше 30 лет	2,17	2,13	3,06	3,56
Среднеквадратическое отклонение	До 30 лет	1,29	1,2	1,41	1,15
	Старше 30 лет	1,13	1,17	1,44	1,26
Стандартная ошибка	До 30 лет	0,13	0,1	0,085	0,05
	Старше 30 лет	0,063	0,062	0,081	0,04
Количество ответивших	До 30 лет	102	132	274	551
	Старше 30 лет	320	364	319	946

(1) Шкала ответов 1 – не удовлетворен; 5 – удовлетворен.

* Данные 1990, 1994, 2000 гг. приводятся по [3, с. 470–480].

Традиционно считается, что преобладание негативных оценок есть фактор негативный, а преобладание позитивных оценок есть фактор положительный. В этом контексте можно сказать, что ситуация в Тюменской области в 2010 г., безусловно, более позитивна, чем ситуация, рассмотренная в исследованиях, привлеченных нами для сравнения. Заметно, что практически нет различий в уровне образования между этими группами, и это главное различие с результатами исследований 1970-х, 1990-х гг. в СССР и после. Общее число работников в группе в возрасте до 30 лет составляет 37 %, свыше 30 лет – 63 %. Средний уровень образования – среднее специальное. Средний стаж работы на предприятии в возрасте до 30 лет – 3 года, свыше 30 лет – 15 лет. Доля женщин в старшей группе выше на 10 %, чем в младшей, но эти различия существенно ниже, чем по данным В. Ядова (тогда доля женщин в младшей группе была ниже почти в два раза,

чем в старшей). Средняя заработная плата, средний стаж работы на предприятии различаются весьма существенно, и это вполне объяснимо. Так, средний месячный заработок по выборке составляет: в возрасте до 30 лет – 18840 рублей, после 30 лет – 20398 рублей. Но при этом практически нет различий между группами в самооценке материального положения, и та и другая социальная группа относят себя к «необеспеченным». Почти в два раза выше среди молодых потенциальная текучесть кадров (32 % против 18 %), эти данные коррелируют сильными различиями в удовлетворенности работой (учтем, что 1 – максимальная удовлетворенность, 5 – минимальная, 6 – противоречивое отношение). При этом отношение к результатам труда различается не столь существенно: младшая группа немного менее заинтересована в результатах труда, чем старшая. Тест ANOVA показал максимальный уровень статистической устойчивости и значимости раз-

личий между группами. Средний индекс удовлетворенности работой (данный индекс имеет обратный порядок: 1 – максимальное значение, 5 – минимальное значение, 6 – противоречивое отношение) в группе до 30 лет равен 3,06, в группе после 30 лет – 2,56. Средний индекс отношения к результатам труда (также имеет обратный порядок: 1 – максимальное значение, 5 – минимальное значение, 6 – противоречивое отношение). В группе до 30 лет он равен 2,59, в группе после 30 лет – 2,02.

Общая позитивность динамики, полученная в кризисный год, наводит на мысль о том, не является ли такой результат показателем скорее сузившихся возможностей и снижения требований, нежели объективными показателями качества менеджмента.

Основой дальнейшего анализа было привлечение в инструментарии вопросов, позволяющих использовать методику логических уадратов, описанную А.Г. Здравомысловым и В.А. Ядовым [3]. Для этого были введены взаимно контролируемые вопросы, связанные с выяснением степени удовлетворенности данной работой и специальностью. Все пять вопросов расположены не подряд.

Логический квадрат 1: удовлетворенность работой. *Хотели бы Вы перейти на другую работу?* (Работой вполне доволен; скорее доволен, чем недоволен работой; работа для меня безразлична; скорее недоволен, чем доволен работой; совершенно недоволен работой; не могу сказать). *Устраивает ли Вас Ваша теперешняя работа?* (Да, нет, не знаю). *Предположим, что по каким-то причинам Вы временно не работаете. Вернулись бы Вы на свое прежнее место работы?* (Да, нет, не знаю).

Логический квадрат 2: восстановление неявно артикулируемых трудовых мотивов, которые можно охарактеризовать как ориентация на результаты труда или заинтересованность в результатах труда (сильная/слабая/противоречивая). *Всегда ли Вы работаете в полной мере своих сил и способностей?* (Да, нет, не знаю). *Стремитесь ли Вы добиваться лучших результатов в своей работе?* (Да, нет, не знаю).

В целом по региону наблюдается достаточно высокая степень удовлетворенности работой и еще более высокая степень заинтересованности в результатах труда. Согласно полученным данным как по удовлетворенности работой, так и по отношению к результатам труда наилучшим образом выглядит завод 1, а наихудшим нефтяная компания. Как и следовало ожидать, средняя заработная плата работников нефтяной компании почти в пять раз

выше, чем в колхозе. Практически доход работников нефтяной компании начинает расти с той отметки, на которой заканчивает свой рост доход работников колхоза. Тем не менее удовлетворенность работой и заинтересованность в результатах труда максимальны именно на том предприятии, средняя заработная плата на котором ближе всего к среднему уровню по выборке (завод 1). Более подробный анализ (факторный и дисперсионный) позволил зафиксировать интересный в контексте обсуждаемых проблем результат: реально мотивирующим фактором является не просто доход, а заработная плата, немного превышающая средний уровень на данной территории.

Слишком высокая заработная плата (не подкрепленная остальными факторами) повышает долю тех, кто относится к своей работе и к результатам труда противоречиво, а слишком низкая заработная плата снижает удовлетворенность работой по вполне понятным причинам. В свою очередь, удовлетворенность работой существенно зависит от отношения к результатам своего труда (но не наоборот). Так, среди тех, кто сильно заинтересован в результатах своего труда 34 % максимально удовлетворены своей работой, и это модальный признак для данной категории. А уже среди тех, кто скорее заинтересован, безразличен или скорее не заинтересован в результатах своего труда модальным признаком является безразличие к работе. И, наоборот, среди совершенно незаинтересованных в результатах своего труда уже 47 % работой неудовлетворены, и это модальный признак для данной категории. Коэффициент корреляции Спирмена между данными переменными равен 0,268 на максимальном уровне значимости ($p < 0,0001$).

Рассмотрим далее, какие категории работников можно отнести к различным типам как по удовлетворенности трудом, так и по отношению к нему.

Нами были выделены две подвыборки высказываний работников двух категорий. К **первой категории** отнесены рабочие, бригадиры, мастера, инженеры, а ко **второй категории** – начальники цехов, управляющий персонал, руководство предприятия и председатели профкомов. Далее представители второй категории будут условно называться «менеджерами» а представители первой – «рядовыми работниками». В выборке к первой категории отнесено 59 % респондентов, ко второй 34 %, и 7 % респондентов не дали ответов на данный вопрос. Несмотря на то, что неудовлетворенных работой среди рядовых работников на

6 % больше, чем среди менеджеров, и заинтересованность в результатах труда среди менеджеров несколько выше, чем среди рядовых работников, принципиальных отличий в отношении к работе между менеджерами и рядовыми работниками не наблюдается.

Можно зафиксировать, что по отношению к труду различия между поколениями гораздо более существенны, нежели различия между различными типами работников.

Средний уровень дохода и образования менеджеров превышает доход рядовых работников. Тест ANOVA показывает максимальную значимость различий по параметрам «доход» и «образование», и незначимость различий по параметру «отношение к работе». Таким образом, мы не можем сказать, что менеджеры и остальные работники значимо отличаются по отношению к работе и к результатам труда, хотя уровень их дохода существенно различен.

Анализ значимости различий между группами, проведенный с помощью теста ANOVA и теста Хи-квадрат, подтверждает вывод о том, что заработная плата остается самым сильным мотиватором. При росте заработной платы удовлетворенность работой от негативных оценок переходит к позитивным. Так, среди тех, кто зарабатывает менее 10 тыс. руб. в месяц, модальным признаком является безразличное отношение к работе (38 %). Среди зарабатывающих от 10 тыс. до 20 тыс. руб. в месяц «работой удовлетворен» 31 %, а среди зарабатывающих более 40 тыс. руб. в месяц работой максимально удовлетворены уже 38 %. Однако противоречивое отношение к работе возрастает пропорционально с возрастанием заработной платы, и в последней категории (заработная плата выше 40 тыс.) таковых оказалось уже 45 %. На заинтересованность в результатах своего труда заработная плата влияет слабо. Одновременно с тем, как возрастает доля тех, кто сильно заинтересован в результатах своего труда при возрастании заработной платы, растет и противоречивое отношение к своему труду.

Вопрос о влиянии заработной платы на степень удовлетворенности трудом остается достаточно спорным. Нельзя забывать, что заработная плата работников одинакового уровня образования и схожей квалификации в настоящее время определяется преимущественно возможностями работодателя, отрасли, в которой занят работник.

Социологам и социальным психологам хорошо известен факт влияния ближайшего окружения на самооценки. Понятно, что мы су-

дим о степени своего благополучия в первую очередь по тем примерам, которые непосредственно окружают нас, и только во вторую очередь судим по информации, поступающей извне. При этом совершенно очевидно, что с ростом образованности человека расширяется круг его непосредственного общения, информационное поле тоже становится более разнообразным как по источникам, так и по способам получения информации. Всё это приводит к тому, что уровень образования и место работы определяют среднемесячный доход человека, но при этом самооценки его материального положения и удовлетворенность меняется не так прямолинейно. К данным рассуждениям добавим замечания о том, что анализируемые нами данные были получены в очень сложный для экономики период – весна-лето 2009 г., когда мировой экономический кризис, миновав свою острую финансовую фазу, перешел либо в латентную форму, либо (в наиболее здоровых отраслях экономики) в фазу восстановления экономики. Если нефтегазодобывающие отрасли к этому моменту уже оправались от шока конца 2009 г., то того же нельзя сказать о сельском хозяйстве, деревообрабатывающей промышленности и машиностроении на юге Тюменской области.

Высокий уровень зависимости отношения к работе от заработной платы есть достаточно общий результат, его обсуждали многие исследователи, например, В. Ядов отмечал возможный механизм обратной связи [3, с. 97]. Есть работы, отмечающие стереотипность данной связи и неинформативность данного результата. Для нас гораздо важнее выявление других зависимостей, формирующих отношение к работе и результатам труда.

Был проведен анализ проверки значимости различий на основе теста Хи-квадрат, Лямбда Уилкса и Тау Гудмана-Крускала. Эти тесты демонстрируют статистическую устойчивость результатов, но сила влияния параметров на зависимые переменные существенно различна. Заметно, что наряду с высокой взаимной зависимостью отношения к результатам труда и удовлетворенности работой налицо несоответствие силы влияния социоструктурных факторов на данные два признака. Исключая влияние на удовлетворенность работой заработной платы и возраста работника (и стажа его работы по специальности как следствие второго), мы отметили существенное влияние места работы (или предприятия).

Как показал дисперсионный анализ, на удовлетворенность работой в наибольшей сте-

пени влияют место работы, заработная плата и возраст работника. Отношение к результатам труда определяется в первую очередь таким параметром, как количество подчиненных (т. е. фактически социально-профессиональным статусом) и возрастом работника. Гендер не является значимым фактором отношения к работе, но в среднем женщины немного чаще (на 3 процентных пункта) заинтересованы в результатах своего труда, чем мужчины. С ростом уровня образования растет доля тех, кто максимально заинтересован в результатах своего труда и снижается доля тех, кто неудовлетворен своей работой. Семейное положение является значимым фактором, заметны отличия в удовлетворенности в работе и заинтересованности в результатах труда в пользу семейных работников, хотя статистическая устойчивость такого прогноза весьма низка.

Должность и статус работника также достаточно сильно повышают как удовлетворенность работой, так и заинтересованность в результатах труда, но эти отличия статистически неустойчивы.

Меняется ли тип мотивации работника при переходе от молодых (до 30 лет) к более старшему поколению?

Придерживаясь объяснительной модели трудовой мотивации Д.С. МакКлелланда, мы разделили варианты ответов на вопрос «Что бы Вы предпочли, если бы могли выбирать?», т. е. идеальные предпочтения работников, мы соотнесли с двумя типам мотивации: достижения успеха (1 тип) и избегания неудач (2 тип). Варианты ответов на вопрос об идеальных мотивационных предпочтениях соотносятся с выделенными типами следующим образом: 1 тип – респонденты, выбирающие варианты ответов: «небольшой заработок, но больше свободного времени», «небольшой, но твердый заработок и уверенность в завтрашнем дне»; 2 тип – респонденты, выбирающие варианты ответов: «много работать и хорошо зарабатывать, пусть даже без особых гарантий на будущее», «иметь собственное дело и вести его на свой страх и риск».

При переходе от поколения тех, кому до 30 лет, к поколению тех, кому за 30 лет, происходит смена преимущественного типа мотивации от достигательного к типу избегания неудач. Сравнение групп различного уровня квалификации, социального статуса и образования показывает существенный рост значимости достигательных мотивов при росте как уровня квалификации, так и статуса, и образования, но смены преимущественного типа мотивации не происходит.

Необходимо отметить, что по всей выборке мотив сохранения работы «привычка к работе, коллективу» (55 %) остается ведущим мотивом. Вполне ожидаемо, что сила привычки высока для работников старшего поколения. Так, в категории работников старше 30 лет 61 % отметил привычку к работе, коллективу. Но для тех, кому меньше 30 лет привычка остается одним из самых значимых мотивов сохранения работы (36 %). Тогда как рейтинг мотива сохранения работы «работа интересная» составил 37 % среди молодых и 32 % среди тех, кому за 30 лет. Возникает вопрос: хорошо это или плохо, если уже в таком молодом возрасте работники предпочитают работать по привычке и не стремятся к достижению большего удовлетворения своих моральных, материальных, духовных потребностей? Или у них просто нет таких потребностей, а доминирует точка зрения «Если есть эта работа, то это уже хорошо»?

Выводы.

Различными методиками было выявлено, что «водораздел» в отношении к работе и в мотивации труда проходит не столько по оси «рабочие» – «менеджеры», как ожидалось, сколько по оси «молодое поколение» – «старшее поколение». Эти основные различия сводятся к следующему.

1. Имеется принципиальное различие в отношении к бизнесу. Так, среди молодых работников хотели бы иметь собственное дело и вести его на свой страх и риск 23 %, а среди тех, кому за 30 лет – только 6 %.

2. Среди молодых работников в два раза реже, чем среди старшего поколения, люди хотели бы не работать вообще (6 % и 12 %), остаться в той же должности (24 % и 51 %). При этом среди молодых гораздо выше доля тех, кто желает повышения (26 % и 15 %), стать начальником (25 % и 15 %), начать собственный бизнес (30 % и 12 %).

3. Представители поколения старше 30 лет гораздо чаще удовлетворены своим трудовым положением, в два раза реже хотели бы сменить работу, имеют меньше карьерных амбиций, существенно чаще хотели бы вообще не работать.

4. Работники моложе 30 лет гораздо чаще, чем старшее поколение (14 % против 8 %), не удовлетворены работой, немного чаще безразличны к ней (28 % против 21 %), но противоречивое отношение к работе от данного фактора зависит мало (15 % среди молодых и 11 % среди тех, кому за 30 лет).

5. Не обнаружено значимых корреляций и/или принципиальных различий между поко-

лениями при заинтересованности в результатах труда, что говорит в принципе больше о рыночной ориентации, чем о нерыночной (при социализме, как известно, главным было выполнение плана любой ценой, даже ценой приписок и показухи).

1. *Магун В., Руднев М.* Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими страна-

ми // Вестник общественного мнения. – 2008. – № 1. – С. 33–58.

2. *Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л., Ладугина М.В.* Трудовые отношения на новом частном предприятии (социологический анализ данных трех исследований). – М.: Изд-во Ин-та социологии РАН, 2000. – 117 с.

3. *Здравомыслов А.Г., Ядов В.А.* Человек и его работа в СССР и после. – М.: Аспект-Пресс, 2003. – 485 с.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИЙ В УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

HUMAN CAPITAL INVESTMENT AS HR INNOVATION

М.В. Гальцов

M.V. Galtsov

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Инновации в управлении персоналом, как практически все виды нововведений, требуют для своего формирования и реализации определенных финансовых ресурсов. Одновременно развитие персонала, рассматриваемое с позиции современных концепций, выявляющих сущность воспроизводства человеческих ресурсов, также следует трактовать как инновационный процесс. В соответствии с теорией человеческого капитала, финансовые ресурсы, направленные на развитие индивидуальной рабочей силы человека, представляют собой капитальные вложения, т. е. вложения, рассчитанные на получение от них дополнительного дохода.

The paper deals with HR innovations demanding as all of them certain finance inputs. Staff development from the point of current human resources reproduction concept is also an innovative process of some kind. Finances spent on development of each individual are capital investments, i.e. bringing extra income, according to human capital theory.

Ключевые слова: управление персоналом, инновационный процесс, финансовые ресурсы, капитальные вложения.

Key words: HR management, innovative process, financial resources, capital investments.

Инновации в управлении персоналом, как практически все виды нововведений, требуют для своего формирования и реализации определенных финансовых ресурсов. Одновременно развитие персонала, рассматриваемое с позиции современных концепций, выявляющих сущность воспроизводства человеческих ресурсов, также следует трактовать как инновационный процесс. В соответствии с теорией человеческого капитала, финансовые ресурсы, направленные на развитие индивидуальной рабочей силы человека, представляют собой капитальные вложения, т. е. вложения, рассчитанные на получение от них дополнительного дохода.

Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга в управлении человеческим капиталом выдвигают на первый план задачу получения прибыли от дополнительных капиталовложений в инновации в области управления персоналом. Очевидно, что успешность решения названной задачи зависит от адекватного учета всех факторов, определяющих содержание и процедуры внедрения инноваций в управлении персоналом. Инвестиции и инновации тесно взаимосвязаны друг с другом, их динамика взаимообусловлена: инновации требуют

инвестиций и, в свою очередь, обеспечивают прирост финансовых ресурсов, формируют материальную базу для следующего витка в цикле инноваций и инвестиций.

В современных российских условиях инвестиции выходят на первый план в качестве инструмента реализации инноваций. Именно в данном ключе рассматривает их руководство страны, сочетая инновационный подход с модернизацией. В феврале 2010 г. произошло два знаковых в этом смысле события: заседание президентской комиссии по модернизации в Томске и экономический форум в Красноярске. Оба мероприятия, по мнению экспертов в области экономики и политики, зарекомендовали себя как представительные и ориентированные на глубокую дискуссию. В Красноярске споры о технологической модернизации привели участников к выводу, что экономическому обновлению должна предшествовать модернизация политических институтов и общества. Однако, как полагает первый вице-премьер И. Шувалов, власть и бизнес к этому не готовы, подчеркнув, что «фактор социальной стабильности надо учитывать как реальный политический приоритет. Нам нужна такая модернизация, которая не должна превышать пороги нормальных потерь. В противном случае

это все будет означать для нас всех фактор высокой социальной нестабильности, которая новой волной все это дело завершит» [1, с. 4]. Автор считает, что применительно к уровню организации такой подход означает приоритетность технико-технологических инноваций, а организационно-управленческие нововведения следует реализовывать таким образом, чтобы не дестабилизировать социальную среду компании. Если же говорить об инновациях в области управления персоналом, то упор следует делать на инвестиции в человеческий капитал, корректируя характеристики индивидуальной рабочей силы сотрудников в соответствии с преобразованиями в материально-технической базе производства.

Соответствующим образом должны быть структурированы инвестиции. С начала XXI века в России их структура (применительно к нефинансовым активам) остается достаточно стабильной: от 98,2 до 99,1 % их общего объема в 2000–2008 гг. приходилось на инвестиции в основной капитал. Доля инвестиций в собственно нематериальные активы колебалась от 0,5 до 1,5 %, в другие нефинансовые активы – от 0,1 до 0,9 % в рамках указанного периода. Лишь 0,3 % общего объема инвестиций в нефинансовые активы в 2005–2008 гг. направлялись на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, и могут быть однозначно отнесены к инвестициям в инновации (таблица 1).

Таблица 1

**Структура инвестиций в нефинансовые активы в Российской Федерации [2],
в процентах к итогу**

Годы	Инвестиции в нефинансовые активы, всего	В том числе			
		Инвестиции			Затраты на научно-исследовательские опытно-конструкторские работы
		в основной капитал	в нематериальные активы	в другие нефинансовые активы	
2000	100	98,4	1,5	0,1	
2001	100	99,1	0,7	0,2	
2002	100	98,6	0,5	0,9	
2003	100	98,9	0,5	0,6	
2004	100	99,1	0,4	0,5	
2005	100	98,2	0,8	0,7	0,3
2006	100	98,7	0,6	0,4	0,3
2007	100	98,8	0,5	0,4	0,3
2008	100	98,7	0,5	0,5	0,3

Без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности.

Без инвестиций в прирост запасов материальных оборотных средств.

Специалисты отмечают, что за годы финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. интенсивность инвестиций не снизилась, уменьшился только их объем. По результатам мониторинга, осуществленного Центром конъюнктурных исследований ГУ-ВШЭ, охватившего 10 000 российских предприятий, в 2007–2009 гг. произошло некоторое изменение целей инвестиций. Приоритетной целью в рамках указанного периода оставалась замена изношенного оборудования (от 70 % опрошенных в 2007 г. до 62 % – в 2009 г.), автоматизация производства (от 51 % опрошенных в 2007 г. до 42 % – в 2009 г.), внедрение новых технологий (от 42 % опрошенных в 2007 г. до 37 % – в 2009 г.) (см. рис. 1).

Как видно из рис. 1, три перечисленные выше цели инвестиций, лидирующие среди прочих, напрямую связаны с инновациями технико-технологического свойства. Вместе с тем

упомянутые инновации стимулируют изменения в структуре человеческого капитала организации в пользу квалифицированных рабочих кадров, а также побуждают компании трансформировать структуру рабочих мест и технологии управления персоналом. Однако создание новых рабочих мест – последняя по значимости цель инвестиций для российских компаний: «вкладывались» в ее достижение 22 % опрошенных предприятий в 2007 г., 16 % – в 2008 г. и 18 % – в 2009 г. Не занимает эта цель приоритетной позиции и в перспективе: ранжируя цели инвестиций на 2010 г., предприятия во главу угла вновь ставили те приоритеты, которые напрямую связаны с совершенствованием материально-технической базы производства. При этом такое положение вещей характерно практически для предприятий всех ведущих отраслей российской экономики (см. таблицу 2).

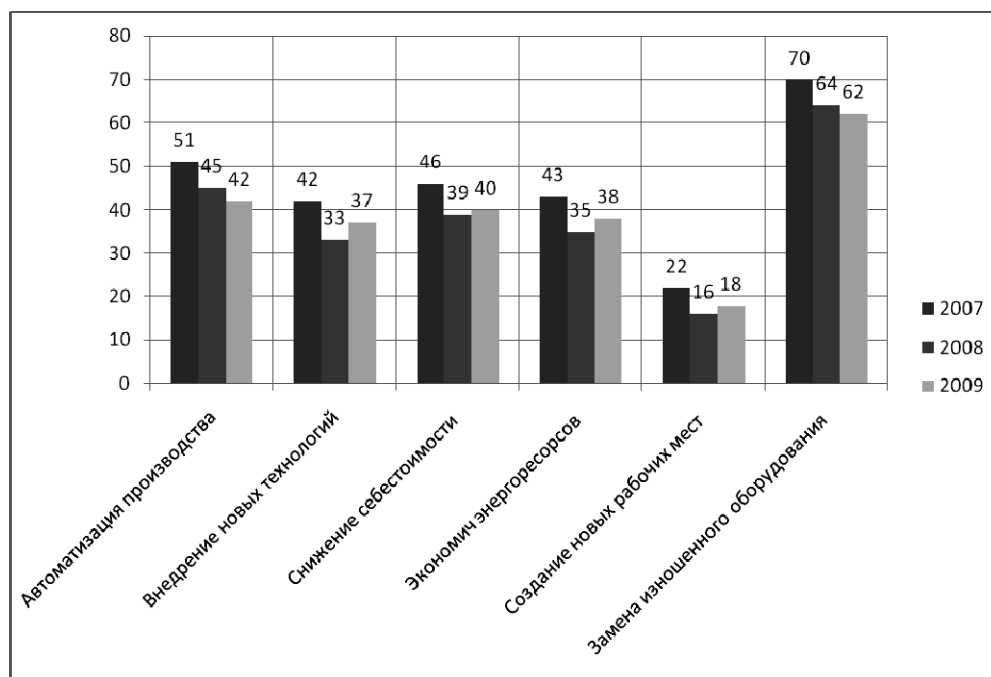


Рис. 1. Цели инвестиций [1, с. 3]

Таблица 2

Сравнение целей инвестиций по отраслям, 2009 г. и планы 2010 г. [1, с. 3] (% опрошенных)

Отрасли	Автоматизация производства	Внедрение новых технологий	Снижение себестоимости	Экономия энергоресурсов	Создание новых рабочих мест	Замена изношенного оборудования
Добыча полезных ископаемых	41/36	28/21	38/40	34/36	18/24	77/74
Добыча нефти и газа	47/40	41/42	38/38	35/34	16/16	81/69
Обработывающие производства	44/41	33/38	41/42	34/38	17/20	56/55
Пищепром	27/26	19/19	21/26	19/17	10/10	44/40
Текстильное и швейное	13/13	12/10	16/16	11/12	8/9	25/29
Кокс и нефтепродукты	68/62	45/69	49/50	45/53	26/31	83/85
Химпром	50/48	46/44	51/58	53/53	9/19	74/66
Резиновые и пластмассовые изделия	27/26	16/18	19/25	16/18	9/12	27/29
Металлургия	64/60	51/62	68/71	55/61	35/36	77/77
Машины и оборудование	21/22	21/28	25/27	22/24	11/12	46/40
Транспортные средства и оборудование	40/43	31/38	35/37	32/43	15/19	48/51
Электрооборудование	38/34	26/29	34/34	22/24	11/13	48/44
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	43/41	23/21	20/19	27/27	2/2	59/68

Из данных, приведенных в таблице 2, автор делает следующий вывод: чем больший процент опрошенных позиционирует себя в приоритетах совершенствования материально-

вещественной базы производства, тем «ярче» их доля в такой цели, как создание новых рабочих мест. Убедительным примером здесь служат среди обрабатывающих производств «ме-

таллургия» и «кокс и нефтепродукты». И напротив, минимизируют свои цели в создании новых рабочих мест предприятия тех отраслей, которые демонстрируют невысокие стремления в замене изношенного оборудования, автоматизации производства, внедрении новых технологий. К примерам подобного рода отнесем производство резиновых и пластмассовых изделий, текстильное и швейное производство, пищепром. Не подтверждают нашу гипотезу «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», химическая промышленность. Тем не менее автор полагает, что существует выраженная связь между инновациями технико-технологического и организационно-управленческого порядка, которая проявляется в приоритетах инвестиций. Более того, инвестиции в человеческий капитал впоследст-

вии производят инновации всех видов. Последние же, в свою очередь, формируют ресурсную базу для следующего «витка» развития взаимообусловленной системы «инвестиции-инновации».

По оценке Росстата, в 2009 г. предприятия инвестировали в основной капитал 7,5 трлн руб., на 17 % меньше, чем в 2008 г. При этом число компаний, осуществлявших инвестиции, почти не сократилось: 90 % против 93 %, как выяснил Центр конъюнктурных исследований ГУ-ВШЭ на основе проводимых Росстатом опросов предприятий. Однако в России на протяжении последних лет сформировалась целая система факторов, которые, по мнению предприятий, ограничивают их инвестиционную деятельность (см. рис. 2).

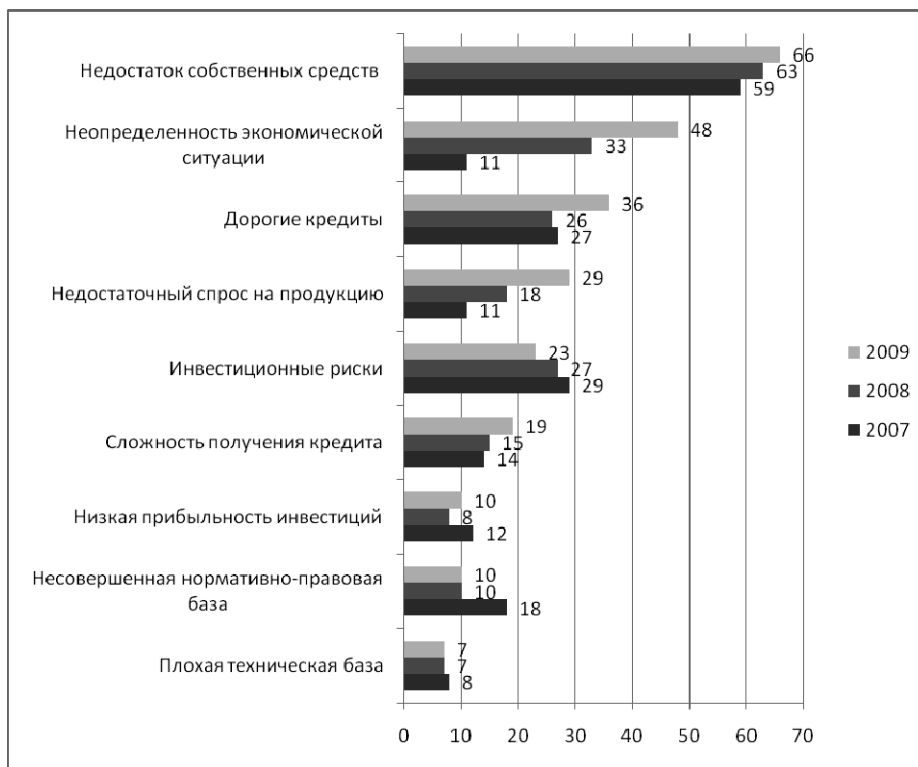


Рис. 2. Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность (% от общего числа опрошенных организаций) [1, с. 1]

Как видно из данных, приведенных на рис. 2, в 2007–2009 гг. главным фактором, ограничивающим инвестиционную деятельность российских предприятий, стала нехватка собственных средств. Значимость этого фактора росла: если в 2007 г. он был приоритетным для 59 % опрошенных предприятий, то в 2008 г. – для 63 %, в 2009 г. – для 66 %. В связи с финансово-экономическим кризисом быстрыми темпами росла значимость такого фактора, как неопределенность экономической си-

туации: в 2007 г. – для 11 % опрошенных предприятий, в 2008 г. – для 33 % и в 2009 г. – для 48 %.

В то же время плохая техническая база практически не препятствовала инвестиционной деятельности, значимость этого фактора снизилась с 8 % в 2007 г. до 7 % в 2008–2009 гг. Автор полагает, что плохая техническая база скорее может выступать катализатором инноваций и инвестиций, способствуя смягчению инновационных рисков. Значимость последне-

го фактора также снижалась в анализируемом периоде: если в 2007 г. о нем упомянули 29 % опрошенных предприятий, то в 2008 г. – 27 %, а в 2009 г. – только 23 %. Примечательным, по мнению автора, является тот факт, что среди причин, ограничивающих инвестиционную деятельность российских организаций, нет факторов, обусловленных качеством человеческих ресурсов и человеческого капитала предприятий. Возможно, данный аспект проблемы взаимосвязи инвестиций и инноваций не входил в круг интересов авторов исследования, проведенного Центром конъюнктурных исследований ГУ-ВШЭ. Однако, по нашему мнению,

роль человеческого капитала в осуществлении инноваций и модернизации неоспорима.

Несмотря на очевидную роль инвестиционной составляющей в наращивании человеческого капитала, уровень и структура затрат на рабочую силу свидетельствуют о том, что инновационный подход в данном вопросе несвойственен большинству российских предприятий. Так, за период 1995–2007 гг. доля средств, направляемых организациями на профессиональное обучение практически не менялась, составляя 0,3 % всех затрат на рабочую силу (таблица 3).

Таблица 3

Динамика уровня и структуры затрат организаций на рабочую силу [3]

Год	Средне- месячные затраты на рабочую силу, руб- лей1)	Затраты на рабо- чую силу2)	Из них, в % к итогу					
			Зара- ботная плата	Расходы				
				по обеспе- чению ра- ботников жильем	на соци- альную защиту	на про- фессио- нальное обучение	на культур- но-бытовое обслужи- вание	про- чие
1995	1275,7	100	60,5	4,6	28,3	0,3	3,3	3,0
1996	1919,6	100	59,7	3,5	29,9	0,4	3,5	3,0
1998	2094,4	100	63,2	2,0	30,2	0,3	1,5	2,8
2000	4358,6	100	65,8	0,7	29,4	0,3	1,1	2,7
2002	7644,0	100	71,8	0,5	24,4	0,3	1,0	2,0
2005	13336,7	100	76,6	0,4	19,6	0,3	0,7	2,4
2007	20683,1	100	77,9	0,3	18,5	0,3	0,5	2,5

1) За 1995 и 1996 г. – тыс. рублей.

2) В сопоставимой структуре, т. е. без учета группы налогов и сборов, связанных с использованием рабочей сил

При этом следует учитывать тот факт, что далеко не все расходы на профессиональное обучение связаны с осуществлением инновационных преобразований материально-технической базы производства. В условиях низкой территориальной мобильности населения и трудовых ресурсов, негибкости локальных (региональных) рынков труда и роста безработицы в результате финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. затраты организаций на профессиональное обучение все чаще становятся связанными с первичной профессиональной подготовкой. Для рабочих профессий такое положение вещей усугубляется снижением объемов подготовки в рамках начального и среднего специального (профессионального) образования.

Превращение инвестиций в инструмент реализации инноваций в области управления человеческими ресурсами и наращивания человеческого капитала во многом зависит от теоретической проработки соответствующих

вопросов и разработки на этой основе практических рекомендаций. Здесь на первый план, по мнению автора, выходит проблема выявления сущности инвестиций в человеческий капитал. Очевидно, что далеко не все виды затрат на персонал могут быть отнесены к инвестициям подобного рода. Например, в рамках научной школы профессора Ю.Г. Одегова человеческий капитал трактуется как инвестиционный ресурс. Соответствующим образом классифицируются и структурируются инвестиции в человеческий капитал на уровне предприятия. За пределами организации инвестиции могут различаться в зависимости от субъекта инвестиционной деятельности и их целей на общественные и частные; последние, в свою очередь, подразделяются на инвестиции домохозяйств и инвестиции предприятий. Общественные инвестиции также неоднородны и могут осуществляться либо за счет государственных средств, либо за счет средств благотворительных организаций (рис. 3) [4].



Рис. 3. Структура и виды инвестиций в человеческий капитал

С точки зрения решения задачи превращения инвестиций в человеческий капитал, в инструмент реализации инноваций, автору представляется инновационная составляющая. Точкой отсчета будем при этом считать структуру инвестиций в человеческий капитал, приведенную на рис. 3.

Инвестиции в человеческий капитал в виде реальных активов будут носить инновационный характер в тех случаях, когда будут способствовать развитию инновационного потенциала работников. Что же касается финансовых активов, то вложение ресурсов в ценные бумаги мы вряд ли признаем инновационным шагом, а вот приобретение патентов и авторских свидетельств на использование результатов научных достижений вполне может способствовать наращиванию инновационного потенциала персонала. Ознакомление с передовыми достижениями в области техники и технологии, внедрение их в производственный процесс должно стать побудительным толчком к НИОКР в рамках организации. Столь важные части финансовых активов, как фонд оплаты труда и фонд социальных расходов, по своей сути и назначению напрямую не связаны с инновациями. Однако в их структуре могут быть заложены расходы на дополнительное вознаграждение и дополнительные социальные льго-

ты для сотрудников, вовлеченных в процесс разработки и реализацию нововведений.

Денежная реформа любых инвестиций, в том числе в человеческий капитал, предполагает первоочередное внимание к финансовому обеспечению инноваций. Поэтому в рамках системы управления персоналом на первый план выдвигается функция бюджетирования и контроллинга всех видов затрат на рабочую силу. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга в управлении человеческим капиталом и персоналом организации предусматривают согласованность затрат и результатов, формирующихся в процессе реализации инновационно-инвестиционных проектов. Автор полагает, что инструменты и методы бюджетирования расходов на персонал соответствуют потребностям организаций в сбалансированности инновационного и инвестиционного подходов к управлению человеческим капиталом и персоналом компании.

1. Ведомости. – 2010. – 15 февраля.
2. gks.ru
3. http://gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/tb1.htm
4. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Экономика труда: учебник: в 2 т. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – Т. 1. – С. 573.

ЛИЧНОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КАРЬЕРОЙ

BUSINESS CAREER DRIVEN BY PERSONALITY FACTORS

Л.И. Дементий

L.I. Dementiy

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

В статье рассматриваются вопросы построения карьеры и управления ею в контексте субъектного подхода. Приводятся результаты эмпирического исследования личностных детерминант построения карьеры. Описаны личностные типы построения карьеры будущими профессионалами.

While dealing with career opportunities and its managing subjectively, the article provides the data of personality determinants empirical research and describes the personality patterns of career building.

Ключевые слова: субъект, карьера, личность, карьерные ориентации, ценности, ответственность, типы карьерных ориентаций.

Key words: subject, career, personality, career orientation, values and responsibility, types of career orientations.

Современная конкурентная среда нашего общества все больше требует осознанного управления не только отдельными ситуациями, но и жизнью, и всеми ее составляющими. Успешность личности в определяющей степени зависит от ее способности актуализировать и проявлять субъектную активность во всех сферах жизнедеятельности. Особенно важно «практикование» субъектности, направленной на преобразование себя и внешней среды в самом начале жизненного пути. Так, от того, насколько человек становится субъектом жизни и деятельности, зависит его будущее. Обучение в вузе является одной из таких жизненных сфер, в которой созданы все условия для формирования и практикования субъектности. При выборе профессии, специализации, способов представленности в учебном процессе человек имеет возможность соотнести свои личностные особенности с требованиями профессии, вуза, сформировать адекватные содержанию профессии установки, построить стратегии профессиональной деятельности.

Процесс профессионализации личности носит не линейный характер, полидетерминирован и многокомпонентен. Актуальной проблемой становится анализ и исследование становления профессионала, способного отвечать вызовам общества.

Одним из направлений, в рамках которого возможно выявление факторов и условий, определяющих формирование специалиста с

необходимыми обществу компетенциями, является построение карьеры. Мы решили рассмотреть этот процесс на примере предпринимательской деятельности, так как именно предпринимательство актуализирует и необходимо требует проявления субъектных качеств личности.

Предпринимательство в научной литературе довольно часто понимается в достаточно широком смысле слова. Это самостоятельная деятельность людей, организующих производство или торговлю, т. е. имеющих свое дело, которое приносит им определенный доход.

Тема предпринимательства достаточно актуальна сегодня по причине, имеющей не только практическую, но и моральную окраску. В условиях разложения своеобразной, достаточно организованной формы общественного сознания, сложившейся в последние десятилетия в нашей стране, мы должны искать новые точки опоры и в понимании происходящего, но, что более важно, в поиске тех оснований, управление которыми позволит решать проблемы предпринимательства в настоящем и будущем.

Становление института предпринимательства во все исторические времена шло достаточно стихийно [1]. Лишь в последние десятилетия идет цивилизованное и осознанное формирование профессионалов-предпринимателей. При этом следует отметить, что предпринимателями становятся и не только лица, получившие специальное экономическое и бизнес-образование. Для экономического развития общества принципиально важным становится по-

нимание процессов формирования сообщества предпринимателей, становления их профессионального самосознания, формирования гражданской позиции, правовых и нравственных их установок. Ведь от того, каким будет содержание сознания и поведение предпринимателей зависит экономическое и социальное благополучие граждан России.

В этом контексте приобретает особое звучание проблема построения карьеры будущими предпринимателями.

Исходя из литературы, мы можем выделить следующие этапы построения предпринимательской карьеры.

Начальный этап построения карьеры, включающий прежде всего профессиональное обучение, характеризуется осознанием собственного направления деятельности в рамках определенного сектора (секторов) и формированием образа будущих профессиональных стратегий и образа себя как специалиста.

Этап реализации, который включает в себя два подэтапа:

1) создание собственного направления своей деятельности;

2) развитие и совершенствование существующего дела, либо развитие новой отрасли.

Некоторые авторы выделяют третий этап — этап осознания пройденного пути и полученных результатов.

Старт профессиональной карьеры рассматривается нами как ведущий в связи с тем, что профессиональные установки, сформированные на этом этапе предопределяют дальнейшее развитие профессиональных стратегий во всех проявлениях бизнес-деятельности.

Вслед за Д. Сьюпером мы склонны рассматривать стадию профессиональной подготовки не только как старт профессиональной деятельности, но как начальную стадию становления карьеры и карьерных ориентаций, которые формируются в рамках профессионального самоопределения.

Период профессионального самоопределения сопровождается серьезными когнитивными и поведенческими перестройками, овладением системой профессиональных ценностей, что в последующем обеспечивает профессиональную пригодность, успешность адаптации к условиям реальной профессиональной деятельности и, в конечном итоге, эффективность деятельности.

Профессиональное самоопределение и построение предпринимательской карьеры происходит не линейно и зависит от целого ряда факторов. В качестве определяющих выступа-

ет фактор личностных особенностей будущего профессионала.

В литературе исторической, экономической, психологической, социологической показана роль личности в осуществлении предпринимательской деятельности. Личностные особенности предпринимателя в разные исторические периоды развития российского общества неоднократно становились предметом исследования ученых из разных научных направлений. Однако роль этих особенностей на ранней стадии построения карьеры практически не исследовалась.

Особое место среди личностных особенностей предпринимателя занимают субъектные качества, обеспечивающие сознательное отношение и к деятельности, и к построению карьеры, и к управлению профессиональным и жизненным путем. Одним из центральных субъектных качеств личности по признанию многих ведущих отечественных ученых является ответственность. При регуляции личностью процессов своего самоосуществления она приобретает свободу, которая реализуется в выборе ответственности за свое бытие. Именно ответственность позволяет человеку сохранять свою устойчивость в изменяющемся мире и управлять ситуацией даже в условиях высокой неопределенности. Благодаря ответственности личность разрешает противоречия жизни, проблемы, опираясь не на внешние обстоятельства и людей, а на свои ценности, ресурсы [2]. Опираясь на идеи ряда авторов, мы имеем основания утверждать, что нравственный склад и отдельной личности, и общества в целом «цементируется» ответственностью. На первой стадии профессионального обучения и построения карьеры формирование образа будущего профессионального пути обязательно должно основываться прежде всего на осознании, принятии и реализации личной ответственности за результаты и профессионализации, и своего будущего в профессии.

Другим немаловажным личностным основанием построения и формирования предпринимательской карьеры являются ценности личности, которые предопределяют нравственную направленность будущего предпринимателя, построение профессиональных стратегий. Согласно исследованиям Л.И. Катаевой и Т.А. Полозовой, успех профессионального самоопределения и профессиональной самореализации обеспечивается «согласованной и непротиворечивой системой ценностных ориентаций, которая лежит в основе формирования согласованной системы жизненных целей

и планов». Более того, любая профессиональная группа задает специфическую систему ценностей, без ориентации на которую невозможно продвижение по карьерной лестнице [3, с. 148].

Опираясь на вышеизложенные представления об этапах построения карьеры, личностных основаниях построения карьерных ориентаций, мы предприняли попытку выделения типов построения предпринимательской карьеры на ранних этапах профессионального становления будущего предпринимателя.

В диагностический исследовательский комплекс вошли авторская методика диагностики ответственности [2], методика изучения Ш. Шварца в адаптации В.Н. Карандышева для изучения ценностей [4], методика Э. Шейна в адаптации В.А. Чикер для определения карьерных ориентаций [5]. В качестве основного статистического метода обработки данных использовался кластерный анализ (методом К-средних) [6].

В исследовательскую выборку вошли студенты экономических специальностей, намеревающиеся развивать предпринимательскую карьеру. Общий объем выборки составили 153 студента Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Результатом исследования стало выделение пяти типов студентов – будущих предпринимателей.

Первый тип, условно названный нами «предприниматель-новатор» (31,37 % выборки), характеризуется стремлением к достижению личного и социального успеха, ориентирован на творчество и исследовательскую позицию в профессии и жизни, стремящийся к лидерству. Проявляет готовность к принятию ответственности, преодолению трудностей, риску.

Второй тип (29,94 % выборки) – «предприниматель-менеджер», ориентирован на такие ценности, как «самостоятельность», «достижение» «менеджмент», «интеграция стилей жизни» эффективное использование уже существующих стратегий организации деятельности, поддержку социальных стандартов и деловой культуры, с высоким чувством ответственности.

Для третьего типа – «предприниматель-служащий» (16,33 % выборки) наиболее характерны такие черты, как стремление получать удовольствие от жизни и деятельности, стремление к личному благополучию. Основные ценности данного типа – «стимуляция», «гедонизм», «универсализм». Преобладающие карьерные ориентации – «стабильность места

работы», «служение», «интеграция стилей жизни». Ответственность как личностная черта у данного типа не сформирована. Предпринимательство рассматривают преимущественно исключительно как возможность стабильно жить.

Основными ценностями четвертого «социально-ориентированного предпринимателя» (15,68 % выборки) являются «доброта», «достижение», «самостоятельность». В качестве предпочитаемых карьерных ориентаций называются «независимость» и «служение». Ответственность сформирована как ситуативное качество личности, однако демонстрируют высокую готовность к самостоятельному осуществлению деятельности и принятию новых обязанностей. Можно предположить, что данный тип готов к реализации социально-ответственного бизнеса.

«Предприниматель, ориентированный на профессионализм», – это пятый тип, выделенный в исследовании (15,68 % выборки), – это будущий предприниматель, ориентированный на достижения в профессиональной деятельности, высоко оценивающий роль знания. В качестве ведущих карьерных ориентаций для данного типа выступают «профессиональная компетентность», «предпринимательство», «независимость», предпочтителен автономный стиль деятельности, хорошо развит поведенческий компонент ответственности, определяющий качественный и своевременный подход к выполнению деятельности.

Выявленные типы имеют свои характерные особенности, которые уже на этапе становления профессионала свидетельствуют о выраженных тенденциях в построении и будущей реализации карьеры предпринимателя.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о центральных личностных особенностях, детерминирующих построение предпринимательской карьеры. Мы полагаем, что целенаправленное воздействие, оказываемое на ценности и уровень сформированности ответственности, дает возможность управления формированием карьеры предпринимателя.

Учитывая высокую социальную ценность института предпринимательства в нашей стране, трудности реализации предпринимательской карьеры в силу социальных, экономических и политических условий, отсутствие социальной направленности деятельности многих российских предпринимателей разного уровня, нахождение механизмов управления предпринимательской карьерой представляются нам весьма перспективным.

1. *Каменецикий И.П., Метелев С.Е.* История предпринимательства в России (IX–XX вв.). – М.: ЗАО «Изд-во "Экономика"», 2007. – 288 с.

2. *Дементий Л.И.* Ответственность личности как свойство субъекта жизнедеятельности: дис. ... д-ра психол. наук. – М., 2005. – 357 с.

3. *Катаева Л.И., Полозова Т.А.* К вопросу о сущности профессионального самоопределения личности в пространстве становления нового российского общества // Мир психологии. – 2005. – № 1. – С. 147–156.

4. *Карандашев В.Н.* Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. – СПб.: Речь, 2004. – 70 с.

5. *Чикер В.А.* Психологическая диагностика организации и персонала. – СПб.: Речь, 2000. – 176 с.

6. *Наследов А.Д.* Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных: учеб. пособие. – СПб.: Речь, 2006. – 298 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

LABOUR PAY SIMULATION

Е.А. Лупинос

E.A. Lupinos

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Статья посвящена применению процессного и ситуационного подходов при разработке компенсационных систем. Автором делается попытка представить процесс разработки системы оплаты труда в виде универсального алгоритма. Определяются наиболее значимые характеристики системы оплаты труда и влияющие на них факторы.

The article considers process and situational approaches applied in designing compensation systems. The author attempts to present the designing as a universal algorithm with key features of labour pay system and the factors impacting those ones.

Ключевые слова: алгоритм, модель, проектирование/разработка, система оплаты труда, фактор.

Key words: algorithm, model, designing, labour pay system, factor.

На сегодняшний день проектирование системы оплаты труда остается нетривиальной задачей, несмотря на многовековой практический опыт и большой пласт теоретических наработок. Исследования показывают, что значительная часть работников предприятий не удовлетворены своей заработной платой, а работодатели наперебой заявляют о низкой производительности своего персонала. Все это говорит о том, что многие системы оплаты труда не дают стимулирующего эффекта. Или в широком смысле не выполняют своих функций. Так почему же мы, имея хорошую базу знаний о стимулировании персонала, не достигаем поставленных целей. По нашему мнению, это во многом является следствием неоптимальных путей разработки компенсационных систем (в контексте работы синонимично понятию «система оплаты труда»). Эта неоптимальность вызвана двумя основными причинами:

1. Наличие управленческих стереотипов разработки систем оплаты труда.

2. Эвристический подход, заложенный в основу теоретических наработок.

Стереотипы разработчиков компенсационных систем проявляются в первую очередь из-за ориентации на собственный профессиональный и житейский опыт. К таким стереотипам можно отнести:

а) устоявшуюся схему оплаты труда «оклад – премия»,

б) использование принципа штрафования по результатам труда,

в) закрытость системы оплаты труда от работников,

г) отсутствие системности и комплексности при определении элементов компенсаций и др.

Перечисленные стереотипы не стоит воспринимать как ошибки проектирования систем оплаты труда. Они тоже применимы, но далеко не во всех случаях.

Ориентация на опыт при разработке систем оплаты труда во многом обусловлена особенностями «регламентации» этого процесса. Теоретические положения компенсационного менеджмента в большинстве своем задают лишь вектор разработки, определяя некоторые правила и описывая образ желаемого результата, т. е. являются эвристическими. Недостаток точности правил разработки и объективная вариативность процесса порождают множество примеров недейственных систем оплаты труда.

Нами же видится возможность алгоритмизации процесса разработки систем оплаты труда. Естественно, что эта алгоритмизация возможна лишь до известной степени. Идея заключается в применении метода моделирования для разработки компенсационных схем. В основе данного метода заложен сплав процессного и ситуационного подхода.

Применение процессного подхода обусловлено рядом причин. Процессный подход

зарекомендовал себя в практике управления тем, что обеспечивает строгую логику принятия решений и действий. В данной работе мы не производим дифференциация на процесс и проект, т. е. деление последовательностей действий на повторяющиеся и на разовые. В контексте наших рассуждений делается акцент именно на последовательности. Т. е. основной проблемой в рамках разработки систем оплаты труда видится именно правильная последовательность действий, а не согласованность функций субъектов (как в функциональном подходе) или соотношение элементов, обеспечивающее целостность и синергетический эффект (как в системном подходе).

Несмотря на то, что системы оплаты труда организаций крайне индивидуальны, как, собственно, и сами организации, нельзя говорить о том, что разработка компенсационных схем должна быть абсолютно ситуационной. Ситуационный подход использует ситуационные различия между организациями и внутри самих организаций. В рамках него менеджеру необходимо определить, каковы значимые переменные ситуации и как они влияют на эффективность соответствующего управленческого решения. Однако мы считаем, что обобщив существующую теорию компенсационного менеджмента и практику управления, можно заранее выделить эти переменные, определить их значимость и предложить оптимальное управленческое решение, основанное на фактическом сочетании значений переменных. Эти ситуационные переменные мы называем факторами. Фактор (от лат. *factor* – делающий, производящий) – причина, движущая сила какого-либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные его черты. То есть это то, что влияет на принятие управленческого решения. Принимая во внимание то, что общий вид системы оплаты труда – это некая совокупность управленческих решений, необходимо эту совокупность упорядочить, ведь часто бывает, что одно решение влияет на другое. Каждое решение – это установление значения одной из характеристик системы оплаты труда. Под характеристиками мы понимаем элемент, признак или свойство системы оплаты труда, определение которого подразумевает вариативность. То есть это переменные значения системы компенсаций. (Не путать с фактором, являющимся переменным значением внешней среды). Конкретное значение характеристики называем параметром системы оплаты труда.

Таким образом общая идея заключается в том, чтобы выстроить универсальный алгоритм

разработки системы оплаты труда – последовательность определения параметров системы оплаты труда в зависимости от ситуационных значений влияющих факторов.

Алгоритм – это точно определенная инструкция, последовательно применяя которую к исходным данным, можно получить решение задачи. Для каждого алгоритма есть некоторое множество объектов, допустимых в качестве исходных данных. Значит, при выявлении факторов необходимо установить их возможные значения.

Процесс алгоритмизации подразумевает соблюдение нескольких основополагающих принципов, а именно:

дискретность – алгоритм должен представлять процесс решения задачи как последовательное выполнение некоторых простых шагов. При этом для выполнения каждого шага алгоритма требуется конечный отрезок времени, т. е. преобразование исходных данных в результат осуществляется во времени дискретно;

детерминированность – определенность. В каждый момент времени следующий шаг работы однозначно определяется состоянием системы. Таким образом, алгоритм выдает один и тот же результат (ответ) для одних и тех же исходных данных;

понятность – алгоритм для исполнителя должен включать только те команды, которые ему (исполнителю) доступны, которые входят в его систему команд;

завершаемость (конечность) – при корректно заданных исходных данных алгоритм должен завершать работу и выдавать результат за конечное число шагов;

массовость – универсальность. Алгоритм должен быть применим к разным наборам исходных данных.

Алгоритм служит, как правило, для решения не одной конкретной задачи, а некоторого класса задач. Так, алгоритм сложения применим к любой паре натуральных чисел. В этом выражается его свойство массовости, т. е. возможности применять многократно один и тот же алгоритм для любой задачи одного класса. В нашем случае делается попытка построить алгоритм для универсального решения задач класса «разработка системы оплаты труда». Однако получение с его помощью полностью готовой системы видится утопичным. Поэтому в качестве результата применения алгоритма представляется некая основа системы компенсаций, требующая доработки ввиду объективного наличия частных неучтенных факторов.

Во избежание методологической путаницы, принимая во внимание «неоконченность» планируемого результата, правильнее будет в

дальнейшем использовать понятие «модель», так как оно имеет ряд отличий от понятия «алгоритм».

Таблица 1

Различия понятий «модель» и «алгоритм» [1]

<i>Модель</i>	<i>Алгоритм</i>
а. Принципиально декларативна	а. В определенном смысле, антидекларативна
б. Симметрична по отношению к параметрам, поскольку все они неявным образом определяются друг через друга	б. Разделяет параметры на входные и выходные, явным образом определяя вторые через первые
с. В неявной форме определяет решение всех задач, связанных с объектом модели	с. Определяет в явной форме решение только одной задачи, отношение которой к реальному объекту не всегда очевидно
д. Может быть недоопределенной	д. Алгоритм и недоопределенность – несовместимые понятия
е. В общем случае определяет пространство решений	е. Традиционный (не интервальный) алгоритм позволяет получать только отдельные точечные решения

Учитывая интересующий нас класс задач и проанализировав последние три пункта различий этих понятий, очевидно, что нам необходимо оперировать понятием «модель».

В самом общем случае моделирование – это материальное или мысленное имитирование реально существующей системы путем специального конструирования аналогов (моделей), в которых воспроизводятся принципы организации и функционирования этой системы [2].

С целью практического применения идеи было принято решение реализовать ее в виде компьютерной модели. Для ее построения необходимо ответить на ряд вопросов, а именно нужно определить:

а) какова универсальная последовательность принятия решений при разработке системы оплаты труда,

б) каков перечень характеристик систем оплаты труда,

в) какие значения может принимать каждая характеристика системы оплаты труда,

г) какие факторы влияют на каждую характеристику системы оплаты труда,

д) каково направление и сила влияния каждого фактора,

е) какие значения могут принимать влияющие факторы.

Только лишь ответив на все эти вопросы, возможно построить искомую модель. Эта задача нетривиальна хотя бы потому, что требует расчета количественного влияния качественных факторов.

В рамках данной статьи мы делаем попытку лишь обобщенно описать идею и передать масштаб задачи, которую перед собой ставим. Поэтому ниже рассмотрим перечень характеристик системы оплаты труда (далее СОТ) и факторов, на них влияющих. Характеристики СОТ, приведенные в таблице 2, классифицированы по уровням, начиная от общих, описывающих СОТ в целом (уровень предприятия) и заканчивая индивидуальными (уровень единичной должности).

Таблица 2

Характеристики СОТ

<i>Уровень</i>	<i>№</i>	<i>Характеристика СОТ</i>
Предприятие	1	Наличие переменной части заработной платы
	2	Наличие системы участия в прибыли / в стоимости
	3	Разнообразии социального пакета (распространенность бенефитов)
	4	Примерная доля тарифа в структуре заработной платы
	5	Количество грейдов
	6	Прогрессия тарифной сетки
	7	Относительное увеличение тарифного коэффициента
	8	Возможность перехода в другой грейд
	9	Вилки внутри грейдов
	10	Перехлест заработной платы грейдов
	11	Число ступеней вилки
	12	Условия перехода по вилкам, разрядам
	13	Размер заработной платы грейдов
	14	Зависимость элементов соцпакета от уровня должности
	15	Единица учета рабочего времени
	16	Индексация заработной платы

Окончание табл. 2

Уровень	№	Характеристика СОТ
Отдел	17	Вид системы оплаты труда подразделения
	18	Коллективное или индивидуальное премирование
	19	База премирования
	20	Наличие ограничений по фонду оплаты труда
	21	Соотношение фонда оплаты труда с экономическими показателями отдела
	22	Принцип распределения коллективного фонда
Должность	23	Отнесение должности к определенному грейду
	24	Принцип назначения ступени вилки
	25	Наличие постоянных доплат
	26	Наличие постоянных надбавок
	27	Количество показателей премирования
	28	Показатели премирования
	29	Условия премирования
	30	Шкала премирования
	31	Размер премии
	32	Периодичность премирования
	33	База (источник) премирования

Данный перечень не является избыточным и может быть дополнен в ходе детальной проработки модели. Необходимо пояснить, что часть из приведенных характеристик возникают лишь в том случае, если ранее определенные характеристики принимают какое-то конкретное значение. Например, характеристика *число ступеней вилки грейда* возникает, толь-

ко если характеристика *наличие вилок грейдов* примет значение «ДА».

В результате определения возможных значений каждой характеристики и последовательности определения этих значений мы можем выстроить алгоритм. Пример небольшой части алгоритма, лежащего в основе модели, представлен на рис.

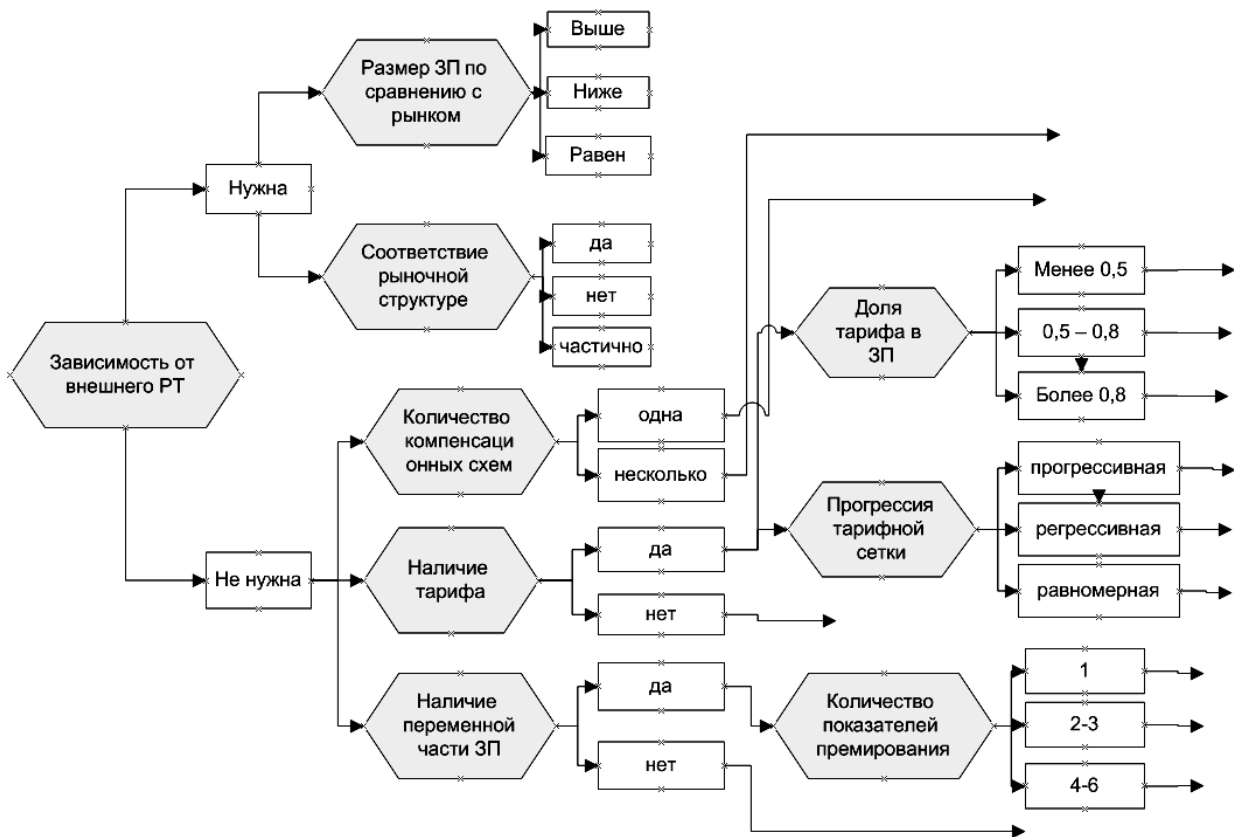


Рис. Фрагмент алгоритма разработки СОТ

На рисунке представлен лишь небольшой фрагмент общего алгоритма, демонстрирующий принцип последовательного определения параметров искомой системы. В этом примере нет данных о том, каким образом мы отвечаем на каждый из поставленных вопросов, т. е. как выбираем конкретное значение каждой характеристики. А это, естественно, зависит от факторов, оказывающих влияние на каждом шаге. В действительности влияющих факторов может быть бесчисленное количество, поэтому нашей задачей является выделение наиболее значимых из них. Все факторы целесообразно разделить на внешнеорганизационные (условно неконтролируемые) и внутриорганизационные (условно контролируемые).

Внешеорганизационные:

- деятельность профсоюзов на рынке труда,
- стандарты компенсаций на рынке труда,
- национальные особенности, менталитет,
- трудовое законодательство,
- налоговое законодательство,
- конкуренция на рынке товаров и услуг,
- состояние рынка потребительских товаров и услуг,

• конъюнктура рынка труда.

Внутриорганизационные:

- взгляды собственников,
- тип товара / услуги,
- разнообразие должностей в организации,
- наличие внутренней конкуренции,
- измеримость конечного результата труда,

- степень регламентированности основных производственных процессов,
- уровень профессионализма линейных менеджеров,
- уникальность компетенций персонала,
- возрастная структура персонала,
- потребность в повышении результативности,
- возможность вычленения из общего результата индивидуального вклада,
- существующие проблемы с персоналом,
- проблемы восприятия СОР персоналом.

В данной статье мы приводим лишь часть факторов, включенных в модель, значимость и направление влияния которых наиболее однозначны.

Определив возможные варианты каждого фактора и те характеристики, на которые каждый фактор влияет (а они, очевидно, различны и число их может быть больше одной), нам останется пройти наиболее сложный этап построения модели – определение количественного влияния факторов на характеристики СОР. Эту проблему мы выносим за рамки предметной области данной статьи.

1. *Нариньяни А.С.* Модель или алгоритм: новая парадигма информационной технологии. – URL: <http://www.sprut.ru/documents/articles/parad-r1.htm>

2. *Фролов И.Т.* Гносеологические проблемы моделирования. – М.: Наука, 1961. – 32 с.

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

HR STRATEGY IN INNOVATION-FRIENDLY COMPANY

Л.В. Невская

L.V. Nevskaya

Пермский государственный технический университет

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования эффективной системы управления человеческими ресурсами в условиях реализации стратегии инноваций. Раскрываются особенности построения и функционирования системы управления персоналом при стратегической ориентации на лидерство в инновациях. Предлагаются основные пути разработки кадровой политики на основе стратегического соответствия по ролевым поведенческим моделям.

The article deals with topical issues of efficient HR management while innovative leader-oriented strategy being implemented. The article also describes the nature of HR system forming and operating and provides key approaches to work out HR policy according to role behavior patterns.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, стратегия инноваций, стратегия управления человеческими ресурсами, кадровая политика, ролевая поведенческая модель.

Key words: competitive strategy, innovation strategy, HR management policy, personnel policies, role-behavioral model.

В современном менеджменте человеческие ресурсы рассматриваются как источник конкурентного преимущества для организации, поэтому системы управления персоналом необходимо выстраивать и постоянно совершенствовать, согласовывая задачи и содержание кадровой политики с целями, стратегией и постоянно изменяющейся структурой предприятия. К сожалению, часто такое понимание имеет чисто теоретический характер, что препятствует эффективной реализации данного подхода на практике. Главная проблема, на наш взгляд, состоит в несовпадении уровней развития систем управления организацией и систем управления персоналом, которые в долгосрочных аспектах ориентированы сегодня лишь на повышение качества человеческих ресурсов. Трудности применения полномасштабного инструментария стратегического управления в рамках существующих кадровых подразделений вполне очевидны – это и необходимость значительных инвестиций в персонал при их низкой отдаче в краткосрочном периоде, отношение к службе управления персоналом как к «центру затрат», и, конечно, недостаточная подготовка специалистов по персоналу. Вместе с тем необходимость реализа-

ции стратегического подхода к управлению человеческими ресурсами (УЧР) на практике становится первостепенной задачей для многих российских предприятий. Следуя этим доводам, мы представим практический подход к разработке действенных кадровых политик, способствующих реализации инновационных стратегий организаций.

По мнению М. Армстронга [1, с. 97], сверхрациональные модели связывания организационной стратегии и стратегии УЧР, акцентирующие внимание на формализованных связях между кадровым и стратегическим планированием, не способствуют пониманию сущности этого процесса. Действительно, можно тщательно спрогнозировать долгосрочную потребность предприятия в человеческих ресурсах и разработать развернутую программу действий по привлечению и развитию персонала, но при наступлении значительных изменений, которые трудно предугадать заранее, вся система стратегического управления персоналом рушится, приобретая явно выраженный характер системы «быстрого реагирования», работающей на решение текущих проблем. Неслучайно исследователи все чаще акцентируют внимание на необходимости придания существующим жестким моделям управления персоналом большей гибкости, которая невозможна без

обращения к самым глубинным источникам долгосрочной конкурентоспособности компании – потенциалу сотрудников. По сути, речь идет о том, что любая стратегия развития бизнеса требует определенного вида ролевого поведения членов организации, поэтому практические инструменты управления персоналом, соответствующие конкретной конкурентной стратегии, должны быть достаточно действенными для того, чтобы стимулировать необходимое для осуществления стратегии ролевое поведение сотрудников.

Р. Шулер обосновал зависимость, или, пользуясь его терминологией, «логическую связь», между конкурентной стратегией и методами УЧР, в основе которой лежит идея о необходимости понимания того, какие типы поведения требуются от работников в различных конкурентных условиях. Другими словами, основное внимание смещается с конкретных технических навыков, требуемых для выполнения работы, к представлению о том, что Р. Шулер определил как «необходимые ролевые типы поведения», требуемые в тех или иных условиях. Связь между ними выводится на основании результатов исследования, выполненного в области изучения ролевого конфликта и ролевой неопределенности [2]. Ролевые типы поведения связаны с такими факторами, как принятие риска, креативность, забота о качестве, толерантность к неопределенности и пр. Каждый из них может изменяться в определенных пределах. Для каких-то ситуаций предпочтительным оказывается один его полюс, для каких-то – другой (или же любая принадлежащая ему точка). Например, в рамках бизнес-стратегии, базирующейся на использовании инноваций, предпочтительными типами ролевого поведения являются те, которые основываются на высокой способности к творчеству, долгосрочной, а не краткосрочной нацеленности на результат, сравнительно высоком уровне сотрудничества, взаимосвязанных действиях и высокой гибкости в условиях изменений. С точки зрения стратегии управления персоналом, это подразумевает, что привлечение и отбор сотрудников будут осуществляться с ориентацией на высококлассных профессионалов, а план работы будет таким, что работники получают значительную автономию и свободу действий, при этом оценка результатов станет проводиться не на краткосрочной, а на долгосрочной основе [3, р. 210].

Таким образом, успешная реализация инновационных стратегий предприятий в значительной мере зависит от того, каким образом в

рамках системы управления персоналом будут решены задачи разработки стратегически значимых ролевых поведенческих моделей как в отношении ключевых должностных позиций, так и всех сотрудников, включенных в инновационные процессы планирования человеческих ресурсов и привлечения необходимого персонала в условиях высокой динамики рынка труда и его инфраструктуры, формирования системы управления производительностью персонала, а также системы развития, основанных на высокой внутренней адаптивности к внешним и внутренним изменениям. Очевидно, что эти задачи требуют значительного преобразования традиционных систем управления персоналом в новые, более гибкие и динамичные, требующие качественной переориентации не только функционального содержания кадровой деятельности, но и выработки механизмов опережающего влияния на множество аспектов неопределенности. Рассмотрим эти вопросы подробнее.

Разработка стратегически значимых ролевых моделей. Принимая стратегию инноваций, компании создают конкурентное преимущество разрабатывая продукты и услуги, отличные от конкурентов, предлагая что-то новое и необычное, поэтому требуется, чтобы персонал работал принципиально по-другому: инициативно, творчески, с ориентацией на разработку и продвижение нововведений. С другой стороны, например, стратегия ценового лидерства нацеливает компанию на формирование конкурентного преимущества путем установления самых низких цен по сравнению с конкурентами, следовательно, необходимо, чтобы персонал работал с ориентацией на максимальный объем продаж. Очевидно, что для каждой из данных стратегий необходимы различные типы ролевого поведения сотрудников, характеристики которых представлены в таблице.

Итак, различные ролевые модели требуют применения различных инструментов, методик и процедур отбора и найма персонала, обучения, планирования карьеры, оценки сотрудников, в том числе потенциальных возможностей их применения в интересах компании, оценки результативности, стимулирования. Так, если стратегия ценового лидерства поддерживается стандартами продуктивности труда (себестоимость произведенной продукции, уровень брака, объем продаж и т. д.), наличием систем оценки и стимулирования, ориентированных на краткосрочные результаты, то реализация стратегии инноваций невозможна без точного отбора сотрудников с при-

менением сложных методов выявления их инновационного потенциала, его развития по модели «выращивания талантов», экспертной оценки текущих результатов, стимулирования инновационной активности. Таким образом, применительно к конкретным стратегиям сле-

дует учитывать, что при формировании кадровой политики необходимо отказаться от типовой функциональной направленности системы управления персоналом, сосредоточив все внимание на комплексном инструментарии системы управления компанией.

Конкурентные стратегии организации и характеристики ролевого поведения сотрудников

	<i>Стратегия инноваций</i>	<i>Стратегия ценового лидерства</i>
Характеристики ролевых моделей поведения сотрудников	Высокая степень творческого поведения; акцент на долгосрочные аспекты развития; высокая степень совместного, взаимозависимого поведения; средний уровень ориентации на объем производства и продаж; высокая степень рисков при выборе оптимальной модели поведения; высокая степень неопределенности и непредсказуемости последствий поведения	Повторяющееся и предсказуемое поведение; акцент на краткосрочные аспекты развития; автономная или индивидуальная деятельность; высокий уровень ориентации на объем производства и продаж; низкая степень рисков при выборе моделей поведения; стабильность и предсказуемость в оценке последствий поведения

Планирование человеческих ресурсов определяют как деятельность, направленную главным образом на определение потребностей организации в трудовых ресурсах в изменяющихся условиях и разработку мер и инициатив для удовлетворения этих потребностей [4], или, другими словами, это процесс систематической организации будущего [5].

Планирование персонала должно быть включено в стратегический план организации, поскольку отсутствие единого подхода приводит к невозможности обеспечить необходимые для успешной деятельности компании типы ролевых поведенческих моделей сотрудников. При этом нужно учитывать, что планирование персонала должно способствовать решению проблем нехватки опытных и надежных специалистов, способных перейти на уровни высшего руководства, снижения затрат на внутреннее перемещение сотрудников, сокращения стоимости найма талантливых сотрудников и руководителей, недостатка специализированного оперативного персонала и уменьшения стоимости высвобождения невостребованных сотрудников.

Инновационные стратегии требуют планирования развития персонала, основанного на корпоративных целях и задачах, а также на правильном распределении материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Таким образом, анализ потребностей в персонале позволяет установить приоритеты, а человеческие ресурсы для удовлетворения существующих и будущих потребностей могут быть получены

как со стороны внешнего рынка труда, так и посредством управления эффективностью труда и управления внутренней мобильностью персонала.

Система управления производительностью включает в себя следующие компоненты: ролевые модели поведения, дифференцированные критерии измерения эффективности труда, систему оценки персонала, систему стимулирования. Одна из ключевых сложностей, возникающих в практике управления персоналом, встречается в инновационных структурах компаний, требующих применения новых нетрадиционных способов организации деятельности сотрудников. Например, использование команд, проектных групп в современных организациях очень усложнило оценку эффективности (производительности) труда. Традиционные системы разработаны для индивидуальной оценки, они не позволяют с достаточной степенью объективности оценить личное участие в достигнутых результатах работы команды. Такое положение порождает неудовлетворенность оценкой одних сотрудников и иждивенчество других.

Оценка эффективности является важнейшей частью системы управления персоналом. Однако если приоритет отдается командной работе, необходимы методики, критерии, процедуры, во-первых, адекватные в отношении к выбранной конкурентной стратегии, а во-вторых, эти инструменты должны обеспечивать точное измерение различий в уровнях эффективности сотрудников как при индивидуаль-

ной, так и командной организации деятельности. Эффективность команды основывается на моделях эффективного поведения каждого отдельного ее участника, поэтому мы считаем, что именно индивидуальная оценка сотрудника как члена команды является важнейшим стимулом к улучшению его результатов труда и формированию мотивации достижений. Следовательно, основными принципами оценки эффективности сотрудника на индивидуальном и командном уровне являются:

- оценивание поведения и компетенций отдельных участников команд;
- оценивание командой поведения и компетенций отдельных ее участников, поскольку другие ее члены не могут оценить ценность вклада своих коллег в общий результат;
- оценка эффективности (производительности) по результатам применяется для всей команды, а не для отдельных участников, потому что тесные взаимосвязи между общими задачами команды приводят к тому, что очень сложно определить меру вклада отдельных работников в результат работы всего коллектива;
- участники команды должны нести ответственность за решение индивидуальных задач.

Таким образом, специалисты, работающие в командах (например, проектных группах), оцениваются как по их индивидуальным показателям, так и по их вкладу в командные результаты. Тогда связь между системой оценки и системой стимулирования персонала в рамках той или иной конкурентной стратегии становится более обоснованной с точки зрения организационных приоритетов и более понятной для сотрудников.

Система развития персонала. Каждая организация стремится к регулярному повышению прибыльности, качества, эффективности, уровня удовлетворенности потребителей и т. д. «Удовлетворять свои коммерческие потребности, в том числе сверх нормы, посредством постоянного совершенствования человеческих ресурсов – это принцип эффективных организаций» [4, р. 187]. Поэтому, чтобы добиться высокой конкурентоспособности предприятия, ориентированные на инновации, в первую очередь должны быть заинтересованы в росте и развитии своих сотрудников.

Ключевую роль в системе развития персонала выполняет оценка ролевых моделей сотрудников, являющаяся главным инструментом для определения степени соответствия их результатов стандартам исполнения работы, нормам и ценностям организации, а также вы-

явления сильных и слабых сторон работников. Таким образом, оценка развития позволяет анализировать знания, навыки и установки сотрудников, определять области деятельности, в которых достигнуто совершенство и которые необходимо улучшать, а также вырабатывать меры для будущего роста и развития, расширяющие диапазон заданной ролевой модели.

Представив в общих чертах контуры кадровой политики, способной поддерживать инновационные стратегии, мы стремились затронуть некоторые аспекты стратегического управления человеческими ресурсами, не нашедшими должного отражения в отечественной науке. Зачастую исследователи акцентируют внимание на необходимости создания системы непрерывного обучения персонала, обеспечивающей рост качества человеческих ресурсов, как основного условия долгосрочной конкурентоспособности предприятия. Такая позиция вполне оправдана, поскольку в условиях высокой динамики внешней и внутренней среды организации довольно сложно предвидеть траектории изменений в системе управления персоналом. Проблема состоит в том, что не только теоретики, но и практики абсолютизируют роль обучения в создании инновационного потенциала человеческих ресурсов, следствием чего стали обучение «про запас», возникновение огромного количества корпоративных учебных центров, непомерно разрастающиеся штаты кадровых подразделений. Еще сложнее обстоит дело с практической реализацией концепции человеческого капитала применительно к организации, когда высококвалифицированные специалисты покидают предприятие, как только находят более привлекательное рабочее место, а молодые перспективные сотрудники приходят в компанию только за тем, чтобы приобрести опыт для построения своей карьеры, но уже на другом предприятии [6, с. 65].

Вывод очевиден: для успешной реализации стратегии инноваций требуется преобразование традиционных подходов к формированию системы стратегического управления персоналом. Мы полагаем, что изменения затронут прежде всего содержание кадровой политики, главными составляющими которой должны стать, во-первых, планирование человеческих ресурсов, основанное на выявлении и формализации стратегически значимых ролевых поведенческих моделей сотрудников, вовлеченных в инновационные процессы на предприятии, во-вторых, система управления производительностью персонала, обеспечиваю-

шая надежную связь между краткосрочными и долгосрочными задачами и результатами, и, в-третьих, система развития персонала, в которой существующие успешные ролевые поведенческие модели целенаправленно преобразуются в успешные ролевые модели, востребованные на каждом этапе реализации стратегии инноваций.

1. *Армстронг М.* Стратегическое управление человеческими ресурсами: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с.

2. *Jackson S., Schuler R.* Linking competitive strategies with human resource practices // *The Academy of Management Executive.* – 1987. – № 2. – P. 34–41.

3. *Huselid M.A., Jackson S.E., Schuler R.S.* Technical and strategic human resource manage-

ment effectiveness as determinants of firm performance // *Academy of Management Journal.* – 1997. – № 12.

4. *Gilley J.W., Maycunich A.* Beyond the Learning Organization: Creating a Culture of Continuous Development Through State-of-the-Art Human Resource Practices. – Cambridge, Mass – Perse Books, 2000b. – 201 p.

5. *Gilley J.W., Egglund S.A., Gilley A.M.* Principles of Human Resource Development: 2nd ed. – Perseus Publishing, 2004. – 154 p.

6. *Эсаулова И.А.* Развитие персонала: стратегии, организация, практические решения: монография. – Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2008. – 160 с.

**РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА
К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ**

PROCESS APPROACH INTRODUCED IN HR

**С.Н. Апенько, Н.А. Голубь
S.N. Apenko, N.A. Golub**

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Статья посвящена внедрению одного из наиболее прогрессивных, современных подходов к управлению – процессному, заключающемуся в построении системы бизнес-процессов организации и управления ими для достижения максимальной эффективности деятельности. Представлены разработки по проекту внедрения процессного подхода к управлению персоналом: выделены этапы проекта и предложены методические инструменты реализации некоторых из них.

The article is devoted to process management that is building co business procedures and controlling the former in order to maximize the performances. The article provides projects to apply this one of the most advanced approach in HR department, with the project steps being defined and methods to fulfill these ones being given.

Ключевые слова: процессный подход, персонал, управление, проект.

Key words: process approach, personnel, management, project.

В последнее время все большее количество организаций стремится внедрить процессный подход к управлению как один из основных системных механизмов создания конкурентных преимуществ и выработки наиболее эффективных управленческих стратегий. Результатом изучения опыта различных организаций использования процессного подхода к управлению явилось осознание того факта, что непременным условием успеха внедрения является реализация его во всех направлениях, во всех подразделениях, включая службу управления персоналом. Но, к сожалению, в этой области знаний на сегодняшний день имеются проблемы теоретического характера, крайне мало исследований об особенностях процессного подхода в системе управления персоналом, появившиеся в последнее время работы больше не научного, а прикладного характера.

Актуальность проблемы проведения теоретического анализа и выработки научно обоснованных рекомендаций по внедрению на российских предприятиях процессного подхода к управлению персоналом обусловила излагаемое в данной статье исследование. Цель исследования была обозначена следующим образом:

на основе изучения и обобщения опыта передовых организаций и развития имеющейся на сегодняшний день теоретической базы предложить методику реализации проекта внедрения процессного подхода к управлению персоналом.

Резюмируя различные определения и адаптируя их к тематике нашего исследования, сформулируем следующее определение. Процесс «управление персоналом» – это логическая последовательность протяженных во времени технологий (таких, как отбор персонала, его адаптация, оценка, обучение), связанных с реализацией задач системы управления персоналом в организационной структуре предприятия, приводящих к последовательной смене промежуточных состояний как самого персонала, так и системы управления им, преобразовывающих входные ресурсы в конечный продукт для потребителя на выходе.

Следует подчеркнуть ряд специфических особенностей, присущих процессу «управление персоналом», а именно:

1. Деятельность по данному процессу не ограничивается только обеспечением всех процессов организации персонала, а включает и последующее поддержание и развитие данного ресурса – непрерывность процесса с посто-

янно изменяющимися (совершенствующимися) критериями результата.

2. Процесс «управление персоналом» не является процессом, реализуемым исключительно службой по персоналу, в нем участвуют и непосредственные руководители, и функциональные службы (подразделения), в связи с чем важно достаточно точно определить состав участников, их сферы ответственности и взаимодействие [1].

3. Как полноценный и самостоятельный, данный процесс приемлем не для всех организаций, а только для тех, где выстроена система

управления персоналом, где она приняла масштабность и приобрела значительный статус в организации.

Далее раскроем суть процессного подхода к управлению персоналом, которая заключается в рассмотрении всей деятельности, протекающей внутри системы управления персоналом предприятия, как сети взаимодействующих процессов, реализующих задачу обеспечения и развития персонала необходимой квалификации и компетенции для достижения стратегических целей (таблица 1).

Таблица 1

Особенности реализации проекта внедрения процессного подхода к управлению персоналом в зависимости от типа системы управления персоналом

<i>Тип системы управления персоналом</i>	<i>Особенности реализации проекта внедрения</i>
Отдел кадров	<p>Метод внедрения процессного подхода – реинжиниринг – коренная перестройка процессов и структуры системы управления персоналом</p> <p>Срок реализации проекта – от 2-х до 5-ти лет</p> <p>Требуется привлечение значительных финансовых, материальных и человеческих ресурсов, риск невозврата инвестиций очень высок</p> <p>Административный способ внедрения (сопротивление персонала)</p> <p>Субъекты внедрения процессного подхода к управлению персоналом – внешние консультанты (ведущая роль), специалисты различных подразделений</p> <p>Внедрение процессного подхода к управлению персоналом происходит в более мягких формах, частично и постепенно, идентифицируются и формализуются в соответствии с канонами процессного подхода ключевые процессы</p>
Служба управления персоналом	<p>Метод внедрения – перестройка процессов в системе управления персоналом – сохранение в основном существующих процессов, удаляются лишние, малопродуктивные процедуры и подпроцессы</p> <p>Срок реализации проекта – от нескольких месяцев до 1–2-х лет</p> <p>Требуется выделение значительных материальных, финансовых, человеческих ресурсов – риски и трудоемкость зависят от сложности решаемых задач и количества процессов, подвергаемых перестройке</p> <p>Способ внедрения процессного подхода к управлению персоналом – административно-демократический (персонал понимает суть и важность происходящих в системе управления персоналом изменений, готов идти на контакт, но для инициации проекта необходимо директивное воздействие)</p> <p>Субъекты осуществления изменений – специалисты службы управления персоналом и других подразделений, внешние консультанты</p>
Служба управления человеческими ресурсами	<p>Метод внедрения процессного подхода к управлению персоналом – улучшение существующих процессов на уровне отдельных функций</p> <p>Внедрение процессного подхода – часть постоянно продолжающегося процесса улучшения – краткосрочные проекты</p> <p>Необходимые ресурсы изыскиваются в рамках существующих бюджетов; усилия по внедрению минимальны, а риски прогнозируемые</p> <p>Способ внедрения процессного подхода к управлению персоналом – демократический (весь персонал участвует в проекте на правах субъекта, принимающего решения)</p> <p>Субъекты осуществления изменений – специалисты службы управления персоналом и других подразделений (фокус-группы – ведущая роль), внешние консультанты (курирующая роль)</p>

Это означает, во-первых, рассмотрение всей деятельности по управлению персоналом как сети взаимодействующих процессов, про-

текающих внутри организационной структуры компании и реализующих цель ее существования. Во-вторых, предполагает кардинальные

изменения в статусе и требованиях к сотрудникам компании. В-третьих, изменения в статусе и требованиях к сотрудникам вносят существенные коррективы в процесс «управление персоналом» и его отдельные подпроцессы или бизнес-действия. Например, процессный подход предполагает расширение структуры критериев отбора, в числе которых должны быть такие, как способности к самоорганизации взаимодействия с другими участниками бизнес-процессов, клиентоориентированность, навыки контроля за поступающими из других процессов ресурсами и информацией и пр. Соответственно, меняется набор методов и методических инструментов оценки кандидатов. Аналогичные трансформации происходят и в остальных направлениях деятельности по управлению персоналом.

На сегодняшний день, в управленческой практике применяются различные подходы к

управлению персоналом, наиболее традиционные и популярные из которых функциональный, системный, ситуационный, проектный. Понимая отличительные особенности каждого из них, следует признать, что они должны не исключать, а дополнять друг друга. Успех внедрения процессного подхода к управлению персоналом напрямую будет зависеть от гармоничного сочетания в управленческой практике преимуществ и достоинств разных подходов.

Внедрение процессного подхода к управлению персоналом – это совокупность мероприятий, связанных с созданием, распространением и практическим использованием комплекса методологических, методических и процедурных принципов такого построения управления персоналом, при котором оно выступает процессом в сети взаимодействующих процессов организации (таблица 2).

Таблица 2

Анализ целесообразности внедрения процессного подхода к управлению персоналом

<i>Процессный подход к управлению персоналом принесет положительный результат</i>	<i>Процессный подход к управлению персоналом принесет отрицательный результат</i>
1. При быстром количественном и качественном росте организации, позволяя эффективно управлять персоналом в сложных и территориально распределенных структурах для повышения качества обслуживания клиентов [2]	1. Организациям, где каждый контракт или сделка индивидуальны, а бизнес-процессы постоянно меняются под каждый конкретный заказ [2].
2. Организациям, имеющим потенциал для роста и развития, но ресурс используемых технологий управления персоналом которых близок к истощению [2]	2. Организациям, чей продукт основан на креативе, например рекламным агентствам или дизайн-студиям [1]
3. Крупным организациям с большим сроком деятельности, существующим в условиях динамичного, активно развивающегося рынка с наличием здоровой конкуренции, которым присущи, например, массовые операции с физическими лицами, большой поток однотипных операций	3. Организациям, действующим в условиях неконкурентной среды (монополии, государственные учреждения и пр.)
	4. Организациям с неустоявшейся функциональной структурой

Автор предлагает использовать проектный подход к внедрению процессного подхода к управлению персоналом в совокупности с системным, применяя инструменты управления проектами на всех уровнях. Определим проект внедрения процессного подхода к управлению персоналом как уникальную совокупность действий, направленную на внедрение и практическое использование процессного подхода к управлению персоналом, при заданных ограничениях по ресурсам и срокам, а также требованиям к качеству результатов и допустимому уровню риска.

Перед тем, как выделить основные стадии проекта внедрения, важно определить специфику внедрения процессного подхода применительно к управлению персоналом.

1. Изменения в системе управления персоналом, связанные с внедрением процессного подхода, относятся к категории инновационных в силу того, что они, во-первых, нацелены на решение определенных проблем посредством кардинальных преобразований в кадровой деятельности; во-вторых, адресны и ориентированы на конкретные тактические и стратегические цели; в-третьих, слабо прогнозируемы; в-четвертых, чаще всего приводят к сопротивлению сотрудников организации; в-пятых, вызывают ответные изменения в остальных подсистемах организации, благодаря тому, что касаются главной составляющей организации – ее сотрудников.

2. Прямая зависимость сроков и ресурсов проекта внедрения процессного подхода к

управлению персоналом от состояния и типа системы управления персоналом, действующей в организации. В таблице 1 представлены особенности проекта внедрения процессного подхода в зависимости от типа системы управления персоналом. Таблица составлена по результатам анализа научной литературы и в большей степени на основе изучения практического опыта предприятий, внедряющих процессный подход к управлению персоналом.

3. Процесс «управление персоналом» нарушает внутрифирменные функциональные границы, пересекая в ходе своей реализации целый ряд подразделений, каждое из которых отвечает только за одну сторону его функционирования, что предполагает, во-первых, включение в состав команды проекта внедрения, помимо сотрудников службы управления персоналом, куратора со стороны высшего руководства организации, руководителей и сотрудников ключевых функциональных отделов, через которые протекает данный процесс, внешних консультантов; во-вторых, относительно самостоятельную реализацию проекта внедрения процессного подхода к управлению персоналом, с одной стороны, с другой стороны, данный проект должен выступать элементом системы единого проекта внедрения процессного подхода к управлению организацией, работая на его общие цели и задачи.

4. Подготовка организации к внедрению процессного подхода к управлению, заключающаяся в формировании «адекватной» корпоративной культуры, разработке программ обучения и систем мотивации сотрудников, относится к традиционным задачам системы управления персоналом, что предполагает, во-первых, большую вовлеченность специалистов по

управлению персоналом в общеорганизационный проект внедрения процессного подхода; во-вторых, первоочередное внедрение принципов изучаемого подхода применительно к области «управление персоналом».

Обозначим основные этапы проекта внедрения процессного подхода к управлению персоналом.

I. Этап подготовки.

Стадия 1.1. Принятие решения об инициации проекта внедрения.

Стадия 1.2. Назначение руководителя и формирование команды проекта внедрения.

Стадия 1.3. Детальное планирование проекта внедрения.

II. Этап «размораживания».

Стадия 2.1. Оценка готовности организации, системы управления персоналом к проекту внедрения посредством анализа организационно-управленческих, финансово-экономических, социально-культурных показателей. В таблице 2 представлены наиболее общие предпосылки, определяющие наличие или отсутствие условий целесообразности внедрения процессного подхода к управлению персоналом.

На каждом конкретном предприятии требуется более глубокий анализ различных предпосылок к проекту внедрения процессного подхода. В таблице 3 приведены показатели готовности организации к внедрению процессного подхода к управлению персоналом. Данная таблица выступает методикой, её заполнение помогает управленческому персоналу понять, насколько организация готова к процессному подходу, каков стартовый уровень запуска проекта внедрения процессного подхода, на какие факторы необходимо воздействовать, чтобы сделать проект более успешным.

Таблица 3

Показатели готовности организации к реализации проекта внедрения процессного подхода к управлению персоналом

<i>Показатель неготовности</i>	<i>Значимость</i>	<i>Показатель готовности</i>
<i>Финансово-экономические показатели</i>		
Слабость материальной и научно-технической базы службы управления персоналом	Средняя	Необходимая хозяйственная, материальная и научно-техническая инфраструктура
Недостаток средств для финансирования проекта внедрения	Средняя	Резерв финансовых и материально-технических средств, необходимый для реализации проекта внедрения и постоянного улучшения системы управления персоналом
<i>Организационно-управленческие показатели</i>		
Доминирование интересов устоявшейся организационной структуры организации и службы управления персоналом	Высокая	Гибкость организационной структуры организации и службы управления персоналом – постоянное совершенствование и развитие методов управления персоналом
Излишняя централизация и консервативность управления в системе управления персоналом	Высокая	Демократичный стиль управления, делегирование полномочий

Окончание табл. 3

<i>Показатель неготовности</i>	<i>Значимость</i>	<i>Показатель готовности</i>
Иерархические принципы построения организации и службы управления персоналом	Высокая	Горизонтальные связи между подразделениями и потоками информации
Жесткость и индикативность планирования результативности работы службы управления персоналом	Средняя	Допущение корректировок в плане работы службы управления персоналом
Ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых действий	Высокая	Децентрализация, автономия, формирование межорганизационных, взаимоцелевых, проблемных групп
<i>Социально-культурные показатели</i>		
Недостаток квалифицированного персонала, способного внедрить и использовать процессный подход к управлению персоналом	Высокая	Персонал организации, обладающий достаточным уровнем квалификации
Инертность мышления, приверженность привычным схемам управления и действий	Высокая	Обеспечение возможностей самореализации, творческого труда
Сопrotивление персонала внедрению процессного подхода к управлению персоналом	Высокая	Персонал, осознающий потребность осуществления изменений, связанных с внедрением процессного подхода к управлению персоналом, вовлеченный в проект внедрения

Стадия 2.2. Выявление сдерживающих факторов осуществления изменений, связанных с внедрением процессного подхода к управлению персоналом.

Стадия 2.3. Воздействие на сдерживающие и поддерживающие факторы осуществления изменений.

Фаза 2.3.1. Формирование «адекватной» процессному подходу к управлению корпоративной культуры организации.

Фаза 2.3.2. Обучение персонала.

Фаза 2.3.3. Изменение системы мотивации сотрудников и активное их вовлечение в проект внедрения.

III. Этап осуществления изменений.

Стадия 3.1. Целеполагание процесса «управление персоналом» и его subprocessов.

Фаза 3.1.1. Определение предназначения процесса «управление персоналом» в общей организационной структуре бизнес-процессов организации (миссия).

Фаза 3.1.2. Установление целей функционирования процесса «управление персоналом» и его subprocessов.

Стадия 3.2. Формирование структуры процессов в системе управления персоналом и назначение владельцев соответствующих процессов.

Фаза 3.2.1. Идентификация процессов в системе управления персоналом.

Фаза 3.2.2. Определение границ процессов в системе управления персоналом.

Фаза 3.2.3. Установление и описание последовательности работ выполнения процессов, входящих в систему управления персона-

лом, процесса «управление персоналом» в общей системе бизнес-процессов организации.

Фаза 3.2.4. Закрепление идентифицированных процессов за владельцами.

Стадия 3.3. Описание модели функционирования процесса «управление персоналом» «как есть».

Фаза 3.3.1. Описание последовательности работ выполнения процессов, входящих в систему «управление персоналом» «как есть».

Фаза 3.3.2. Определение показателей для процесса «управление персоналом» (и его subprocessов), продукта и данных удовлетворенности клиентов.

Фаза 3.3.3. Формализация проблем процесса «управление персоналом» «как есть».

Стадия 3.4. Разработка модели процесса «управление персоналом» «как должно быть».

Стадия 4. Корректировка схемы организационной структуры службы управления персоналом.

IV. Этап «замораживания» (разработка структуры документации процессного подхода к управлению персоналом).

V. Оценка результатов внедрения процессного подхода к управлению персоналом.

VI. Корректировка и улучшение системы управления персоналом по итогам оценки.

Ниже перечислены критерии, позволяющие определить, внедрен ли в организации процессный подход к управлению персоналом или нет.

1. Процессы в системе управления персоналом названы и четко определены, отношения между ними понятны в терминах границ,

входов, выходов, начала и окончания, а также требований потребителей.

2. В созданной системе управления персоналом на основе процессного подхода к управлению каждый сотрудник понимает, в каком процессе он работает, кто потребитель данного процесса, какие цели у этого процесса, какой вклад этот служащий вносит в достижение целей.

3. Система управления персоналом имеет механизмы, позволяющие систематически повышать эффективность и результативность процессов, протекающих в ней, с использованием методов решения проблем, постоянного улучшения и модернизации процессов.

4. Созданная документация по процессному подходу к управлению персоналом соответствует реальной деятельности и практически используется.

5. Отклонения в процессах фиксируются, причины отклонений выявляются и устраняются [3].

6. В результате выполнения проекта в организации реализован системный подход, который позволит в дальнейшем построить эффективную систему управления, способную реально управлять процессами, снизить влияние человеческого фактора, повысить прозрачность управления в целом, создать механизм для принятия обоснованных управленческих решений и добиться более высоких результатов основной деятельности и улучшить свои позиции в борьбе с конкурентами [4].

Подводя итог, следует обобщить наиболее типичные и общие тенденции и черты, которые имеют как негативный, так и положительный характер с позиций успешности внедрения процессного подхода к управлению персоналом на российских предприятиях. Сбор первичной информации был выполнен с по-

мощью анкетирования и глубинного экспертного опроса руководителей предприятий и организаций Омска в 2009 г. В исследовании приняли участие, во-первых, 143 предприятия, внедряющих процессное управление, во-вторых, 10 предприятий, которые имеют авторитетный опыт в области менеджмента бизнес-процессов и чье мнение может быть признано экспертным.

В целом результаты проведенного исследования, а также данные иных публикаций позволяют сделать вывод о том, что в недалеком будущем ожидается увеличение количества организаций, которые в ближайшее время приступят к разработке, внедрению и реализации процессного подхода к управлению предприятием и, в частности, в управлении персоналом. В ближайшие годы будет наблюдаться переход организаций от простого описания своих бизнес-процессов к их автоматизации, непрерывному улучшению и контроллингу. Высоковероятно переориентирование организаций только лишь с совершенствования основных процессов на реализацию принципов процессного подхода к управлению для обеспечивающих или вспомогательных процессов, к которым, по мнению большинства российских управленцев, относится процесс «управление персоналом».

1. Левин К., Барсуков М. Процессный подход в управлении человеческими ресурсами. – URL: <http://www.klubok.net/article2081.html>

2. Патешман В., Маховский А. Внедряем процессный подход. – URL: <http://www.osp.ru/text/print/302/4471247.html>

3. Процессное управление. – URL: www.itexpert.ru/dl/process.pdf

4. Глухов А.И. Реализация процессного подхода в управлении торгово-промышленной компанией. – URL: <http://journal.itmane.ru/node/96>

АЛГОРИТМ ОПТИМИЗАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ

OPTIMIZING CO MANAGEMENT UNDER CRISIS

Р.А. Агжанов

R.A. Agzhanov

Удмуртский государственный университет, г. Ижевск

Выявление кризисных явлений в экономике предприятия предпочтительно осуществлять на начальных стадиях формирования кризиса предприятия, что позволит оперативно и с наибольшей эффективностью осуществить процедуру финансового оздоровления предприятия. В статье описывается поэтапный алгоритм финансового оздоровления промышленного предприятия в условиях кризиса.

The article describes co recovering step-by-step algorithm under crisis, as revealed at the very beginning slump enables the company to cope with it effectively and rapidly.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис предприятия, финансовое оздоровление, оптимизационное управление

Key words: anti-crisis management, enterprise crisis, financial recovery, optimizing management.

В течение последних лет макроэкономическая ситуация была весьма благоприятна для развития топливно-энергетического комплекса народного хозяйства. В современных условиях мирового экономического кризиса мировые цены на энергоресурсы снизились почти в два раза, что резко ограничило возможности развития предприятий нефтедобывающей отрасли топливно-энергетического комплекса. Таким образом, мировой кризис 2008 г. послужил основой для формирования кризисной ситуации на отечественных предприятиях топливно-энергетического комплекса.

В результате кризисных явлений в экономике России более 60 тысяч предприятий [1, с. 45] отечественной промышленности оказались на грани банкротства (последней стадии кризиса предприятия), что отчетливо указало на неэффективность существующей системы мониторинга кризисных явлений в финансовой сфере предприятия и отсутствие навыков оперативного нивелирования кризисных проявлений на их начальной стадии.

Формализация причинно-следственных связей возникновения кризисных явлений в экономике предприятия и разработка эффективного алгоритма действий по выводу предприятия из кризиса позволит оптимизировать процесс управления деятельностью предприятия [2, с. 10] и обеспечит эффективное и оперативное решение задачи вывода предприятия

из кризиса в условиях ограниченности финансовых и временных ресурсов.

В кардинально изменившейся макроэкономической ситуации и ужесточившихся рыночных условиях тема по разработке алгоритма оптимизационного управления деятельностью предприятий топливно-энергетического комплекса в условиях кризиса весьма актуальна и имеет важное прикладное значение.

Деятельность по финансовому оздоровлению предприятия является одним из направлений оптимизационного управления, которое, по сути, представляет собой деятельность по мониторингу организации управленческих и бизнес-процессов на предприятии и разработке предложений по их совершенствованию и достижению роста их эффективности.

В целом всю систему антикризисных мер можно условно подразделить на два уровня: внешние и внутренние меры.

К внешним мерам финансового оздоровления предприятия можно отнести меры государственной поддержки и усилия частного сектора по созданию благоприятных условий для функционирования предприятий определенной отрасли на рынке. К внутренним относятся меры, распространяющиеся не на всю отрасль, а только на конкретное предприятие.

Промышленные предприятия вправе не только принимать предлагаемые меры антикризисной поддержки от государства, но и формировать предложения о помощи другим.

В частности, предприятия нефтедобывающей отрасли топливно-энергетического ком-

плекса зачастую направляют предложения в Правительство Российской Федерации или иные органы государственной власти РФ и субъектов РФ.

Наиболее актуальными направлениями *совершенствования государственной политики* в области регулирования деятельности топливно-энергетического комплекса выделяют:

- необходимость дальнейшего снижения налогового бремени;
- создание условий для развития экспорта;
- стимулирование развития внутреннего рынка нефти за счет модернизации отечественных нефтеперерабатывающих заводов.

Общественные объединения предприятий отрасли также активно участвуют в формировании государственной политики, направляя в правительство свои предложения по совершенствованию налогового и таможенного законодательства.

Кроме того, объединения предприятий отрасли оказывают информационную и методи-

ческую поддержку предприятиям – членам объединения, в том числе путем организации программ повышения квалификации или переподготовки кадров предприятий с привлечением высоко квалифицированных специалистов России или зарубежных стран, организацией стажировок за рубежом и т. д.

Оказывают влияние на развитие отрасли также *частные инвесторы* посредством определения направлений вложения средств, их объемов и сроков. Их участие в регулировании рынка благоприятно сказывается на развитии условий функционирования отрасли и позволяет минимизировать риски конкурентных предприятий и государства.

Однако ключевая роль в реализации задачи финансового оздоровления предприятия, претерпевающего кризисные явления, принадлежит самому предприятию.

Задача финансового оздоровления решается поэтапно (см. рис.).

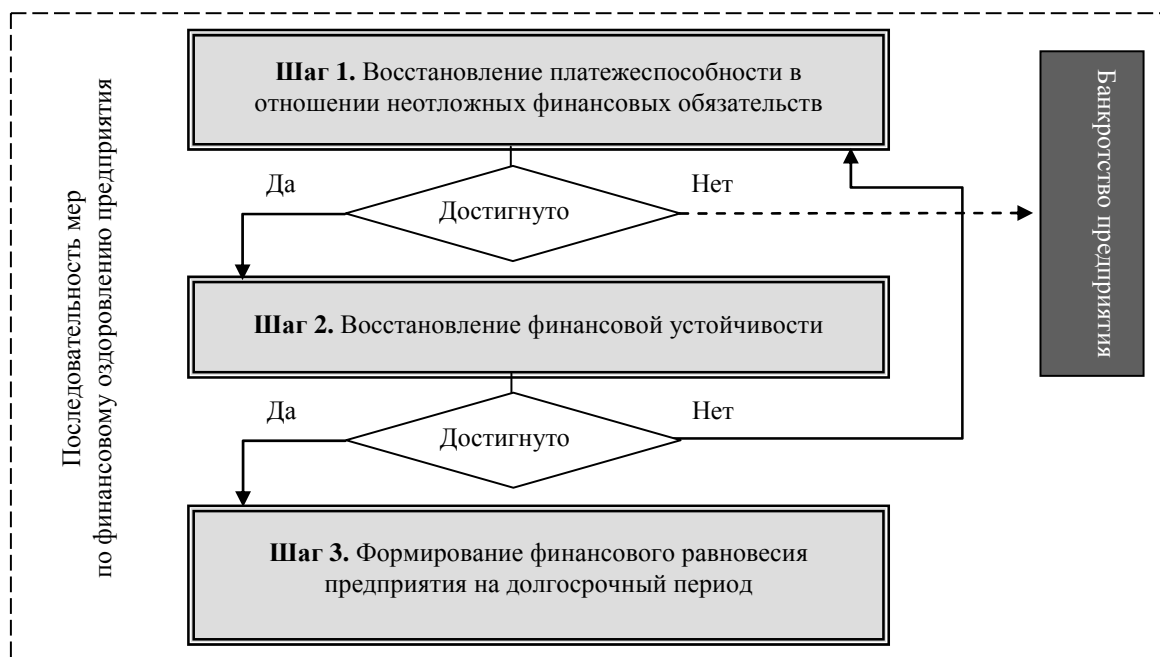


Рис. Алгоритм финансового оздоровления предприятия

Независимо от тяжести масштабов кризисного состояния предприятия первоочередной задачей в комплексе мер по его финансовому оздоровлению является восстановление платежеспособности (см. рис.), а именно обеспечение способности предприятия осуществлять платежи по неотложным финансовым обязательствам. Это необходимо прежде всего для предотвращения банкротства предприятия.

Восстановление платежеспособности достигается за счет реализации следующих мероприятий:

1) снижение затрат на основе оценки их целесообразности, оптимизации, а также нормирования всех статей затрат и последующего жесткого контроля за исполнением установленных нормативов;

2) активизация реализации продукции (продаж): поиск новых клиентов, развитие отношений с существующими клиентами, заключение контрактов на работу с давальческим сырьем, расширение спектра оказываемых предприятием платных услуг, расширение ассортимента продукции, реализация отходов и не-

ликвидов производства, а также пересмотр действующей на предприятии системы скидок и льгот для покупателей;

3) оптимизация денежных потоков: определение приоритетов текущих платежей, введение практики ежедневной сверки баланса средств на расчетном счете предприятия и наличных денежных средств, благодаря чему управленческий персонал предприятия получит объективную достоверную информацию о движении средств и о текущем остатке средств на счетах и в кассе предприятия. После этого рекомендуется составить бюджет движения денежных средств предприятия на будущий отчетный период;

4) активизация работы с дебиторской задолженностью и реформирование политики предоставления коммерческого кредита: повышение эффективности и тщательности оценки платежеспособности будущих дебиторов, инвентаризация дебиторской задолженности и активизация работы с просроченной задолженностью;

5) реструктуризация кредиторской задолженности: заключение соглашения с поставщиками о том, что данное предприятие будет погашать задолженность перед поставщиками по мере приобретения новых партий товаров; погашение кредиторской задолженности за счет краткосрочного банковского кредита, который предприятие может получить на пополнение оборотных средств.

Как показано на рисунке, следующим шагом должно стать *восстановление финансовой устойчивости (финансового равновесия) предприятия*. Так, устранение неплатежеспособности предприятия может быть достигнуто в очень краткие сроки за счет реализации ряда аварийных финансовых операций, но в долгосрочной перспективе они не повлекут существенного улучшения финансовой ситуации предприятия без восстановления до удовлетворительного уровня финансовой устойчивости предприятия, так как именно ее шаткое состояние генерирует причины неплатежеспособности.

Заключительным этапом антикризисного управления, согласно алгоритму, показанному на рисунке, должно стать *формирование финансового равновесия предприятия на долгосрочный период*. Полное финансовое оздоровление и финансовая стабилизация предприятия достигаются только в случае, когда предприятие смогло обеспечить долгосрочное финансовое равновесие на период своего будущего экономического развития, т. е. когда оно сформировало условия для стабильного умень-

шения стоимости используемого капитала и для непрерывного грядущего роста своей рыночной стоимости. Для достижения данной задачи предприятию следует ускорить темпы своего экономического развития посредством внесения отдельных изменений в некоторые параметры финансовой стратегии.

В целях обеспечения финансового оздоровления предприятия целесообразно прибегнуть к применению внутренних антикризисных мер.

Ускоренное восстановление ликвидности оборотных активов, способное привести к увеличению положительного денежного потока в краткосрочном периоде, обеспечивается с помощью следующих основных мероприятий:

– снижения длительности периода предоставления товарного (коммерческого) кредита;

– ускорения инкассации дебиторской задолженности;

– ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений;

– уменьшения размера страховых запасов товарно-материальных ценностей;

– повышения размера ценовой скидки в случаях наличного расчета за реализуемую продукцию;

– уценки до уровня цены спроса трудноликвидных видов запасов товарно-материальных ценностей с обеспечением их последующей реализации и т. д.

Частичный возврат (дезинвестирование) внеоборотных активов в более короткие сроки, способное обеспечить в краткосрочном периоде увеличение положительного денежного потока, обеспечивается за счет реализации следующих мероприятий:

– реализации наиболее высоколиквидных долгосрочных финансовых инструментов в составе инвестиционного портфеля предприятия;

– ускоренной реализации (продажи или сдачи в аренду) неиспользуемого оборудования по ценам спроса на рынке реализации таких услуг;

– оперативное проведение операций возвратного лизинга, согласно которым ранее приобретенные в собственность основные средства предприятия продаются лизингодателю при условии одновременного оформления договора их финансового лизинга;

– аренда оборудования, в отношении которого ранее планировалась покупка в собственность в ходе процесса обновления основных средств и т. д.

Оперативное уменьшение размера краткосрочных финансовых обязательств, позво-

ляющее в краткосрочном периоде снизить объем отрицательного денежного потока, реализуется посредством следующих основных мероприятий:

- реструктуризации портфеля краткосрочных финансовых кредитов предприятия с переводом отдельных из них в долгосрочные кредиты;
- пролонгации краткосрочных финансовых кредитов;
- повышения периода товарного (коммерческого) кредита, предоставляемого поставщиками;
- отсрочки расчетов по отдельным формам внутренней кредиторской задолженности предприятия и др.

Финансовая стратегия предприятия, скорректированная в целях учета выявленных неблагоприятных факторов, должна лечь в основу предстоящим устойчиво высоким темпам роста операционной деятельности этого предприятия, а также нейтрализовать угрозу его банкротства на долгосрочный период.

Таким образом, финансовое оздоровление предприятия представляет собой системную и

целенаправленную деятельность по невелированию кризисных явлений на предприятии. Реализовать задачу финансового оздоровления может фактически любое предприятие промышленности в случае, если будет руководствоваться предложенным пошаговым алгоритмом. В предложенном алгоритме финансового оздоровления определены приоритеты в программе антикризисных мер предприятия и предложены инструменты реализации каждого из формализованных этапов алгоритма, что свидетельствует о важном прикладном значении предлагаемой модели оптимизационного управления в условиях кризиса предприятия.

1. Цвиклевич Н.Г. Ключевые аспекты формирования механизма преодоления экономического кризиса промышленного сектора региона // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 106. – С. 45–47.

2. Бажутин А.С. Определение сущности понятия кризиса в историческом аспекте // Вестник УдГУ. Серия «Экономика». – 2008. – Вып. 2. – С. 8–18.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ENTERPRIZE INNOVATIVE PORTFOLIO

Б.П. Воловиков

B.P. Volovikov

Омский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета

В статье представлены результаты исследований инновационного портфеля промышленного предприятия. На основе предлагаемой методики проведена оценка инновационных проектов как с точки зрения инвестиционной привлекательности, так и с позиции их рискованности. Результаты исследований способствуют формированию оптимальной инновационной стратегии, а практические рекомендации могут быть применены при оценке инновационных проектов.

The article studies innovative portfolio of industrial enterprise. Based on the given methods the article also estimates innovative projects both as being attractive and risky. The research can be applied in building optimal innovative strategy and practical tips – in measuring innovative projects respectively.

Ключевые слова: портфель инноваций промышленного предприятия, оценка привлекательности инновационного проекта, риски проекта, инновационная стратегия.

Key words: portfolio of industrial enterprise, assessment of innovative project appeal, project risk, innovative strategy.

Главной задачей промышленного предприятия при выборе инновационной стратегии развития является процесс отбора тех инновационных решений, которые приведут предприятие с минимальными затратами ресурсов и минимальными рисками к достижению поставленных целей. На практике большинство инновационных проектов принимается к внедрению без согласования со службой маркетинга, хотя именно инновационный маркетинг дает ответ на вопрос о целесообразности разработки и внедрения подобных новаций [1–5]. Инновационный маркетинг позволяет решить следующие задачи: оценить привлекательность инновационного проекта с учетом результатов маркетинговых исследований рынка, определить степень рискованности инновационного проекта и составить структуру оптимального портфеля инноваций. В этом случае в качестве критерия привлекательности рассматриваются не только рентабельность проекта, но и привлекательность целевого сегмента рынка, в котором планируется внедрять инновационный проект. Для предприятия важно видеть перспективы дальнейшего развития: возможно более правильным будет решение о внедрении инновационного проекта с меньшей рентабельностью,

но в более привлекательном сегменте [6–8]. Важное значение в оценке привлекательности играет масштабность проекта, в критерии эффективности этот показатель отражается емкостью рынка. Для формирования оптимального портфеля инновационного развития предприятия рекомендуется применять два критерия оценки: привлекательность инновационного проекта и степень риска, связанного с его внедрением. Предварительно маркетологи предприятия проводят исследования состояния рынка, результаты которых в совокупности с исходными данными для оценки рисков направляются в отдел инновационного развития. Эта информация содержит основные экономические показатели о состоянии рынка, такие как усредненная рентабельность в целевом сегменте, емкость рынка, темпы роста сегмента, а для оценки рисков отдел инновационного развития определяет вероятности благоприятного и неблагоприятного исходов по каждому проекту. Для прогнозирования количественных показателей степени риска применяется определенный критический уровень инновации согласно известным методам Z-статистики.

Целью исследований является повышение эффективности инновационной деятельности промышленного предприятия путем формирования оптимального портфеля инноваций.

Одной из основных задач, которые решает предлагаемая методика, – планирование разработки и внедрения инновационных проектов путем их ранжирования по степени рискованности и инвестиционной привлекательности. Изложенный в статье метод основан на иссле-

довании рынка и способствует наиболее адекватному формированию инновационно-маркетинговой стратегии.

Предлагаемая методика состоит из нескольких этапов, перечень которых представлен в таблице.

Этапы формирования оптимального инновационного портфеля

№ n/n	Этап	Задача этапа	Методика выполнения	Ожидаемые результаты
1	Патентный поиск и анализ научно-технической информации	Определить вектор инновационного развития сегмента	Проведение патентных исследований, изучение научно-технической литературы	Результаты статистических исследований с указанием найденных изобретений и патентов
2	Исследование проблемных зон заказчика	Обоснование актуальности выбранного инновационного направления	Проведение совместных совещаний с заказчиком. Организация конференций	Формулирование требований к инновационному изделию с учетом мнения заказчика
3	Оценка ресурсного потенциала организации	Определить количественные затраты ресурсов, направляемых на внедрение новации	Расчет себестоимости инновационного продукта, определение срока окупаемости	Определение объема инвестиций и сроков их погашения
4	Оценка рисков от внедрения новации	Определить вероятность достижения заданных экономических показателей	На основании вероятностных методов количественной оценки степени риска	Ранжирование по степени риска предлагаемых к внедрению новаций
5	Оценка привлекательности инновационного проекта	Оценить степень привлекательности проекта	Рассчитать комплексный критерий привлекательности каждого инновационного проекта	Ранжирование проектов по степени привлекательности
6	Формирование оптимального инновационного портфеля	Определение баланса инвестиций по критериям риска и привлекательности	Построение матрицы оптимального портфеля инноваций	Составления пакета инновационных проектов, предназначенных для внедрения

Задачей расчета степени риска является определение вероятности достижения заданного экономического показателя, определяющего эффективность инновационного проекта. Как правило, таким показателем является индекс рентабельности, а по величине вероятности ее достижения можно оценить степень рискованности проекта и провести ранжирование рассматриваемых инновационных проектов.

Расчет предполагаемых рисков проводим с помощью известного метода *Z*-статистики, позволяющего по заранее заданному уровню показателя эффективности проекта $r_{кр}$ определять вероятность его достижения.

Количественная оценка рисков проводится по следующей последовательности:

1. Определяем наиболее вероятный результат от внедрения инновации по следующей формуле:

$$r_e = \sum_{i=1}^n (p_i \cdot r_i), \quad (1)$$

где p_i – вероятность i -го результата (наиболее благоприятный и неблагоприятный); r_i – результат i -го исхода.

2. Рассчитываем вариацию (среднеквадратичное отклонение) по формуле:

$$\text{var} = \sum_{i=1}^n p_i \cdot (r_i - r_e)^2. \quad (2)$$

3. Линейное отклонение σ рассчитываем по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\text{var}}.$$

4. Для определения величины вероятности достижения заданного значения $r_{кр}$ предварительно рассчитаем коэффициент Z .

$$Z = \frac{|r_{кр} - r_e|}{\sigma}, \quad (3)$$

причем значение $r_{кр}$ определяется исходя из постановки задачи; в данном случае это будет расчетная величина прибыли, ожидаемой в результате реализации инновационного проекта.

5. По рассчитанному значению коэффициента Z в таблице нормального распределения находим то значение вероятности $P_{кр}$, которое соответствует достижению заданного уровня экономической эффективности ($r_{кр}$).

По результатам расчетов предлагается построить матрицу, представленную на рисунке, в которой в виде окружностей показаны инновационные проекты, причем диаметр окружности для наглядности может быть пропорционален объему инвестиций. По оси абсцисс расположена степень риска, предполагается, что существует деление на три зоны риска: зона невысокого риска, среднего и высокого (повышенного) риска. По оси ординат находятся значения критерия привлекательности, рассчитанного по формуле (4):

$$P_i = \sum_{j=1, n} P_j, \quad (4)$$

где P_i – суммарная оценка привлекательности по каждому i -му проекту; P_j – значение частного j -го показателя привлекательности проекта; n – количество частных показателей.

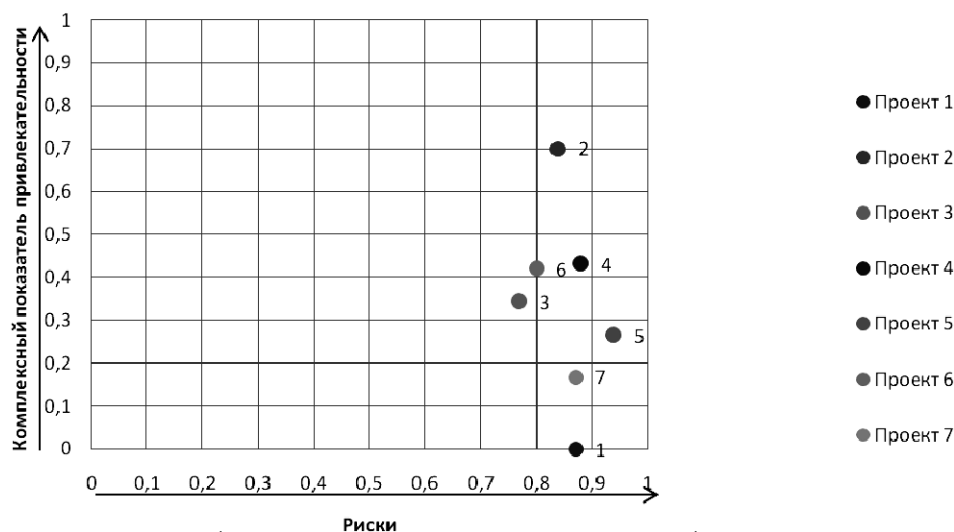


Рис. Матрица формирования инновационного портфеля

Исходя из представленного матричного анализа, можно сформулировать стратегию инновационного развития по каждому проекту. В том случае, когда проект связан с высоким риском, необходимо дальнейшее развитие инновационного продукта направить на разработку и внедрение мероприятий по снижению риска. А при недостаточной рентабельности проекта предусмотреть меры либо по снижению затратной части, либо найти способ внедрения проекта в более перспективных сегментах рынка.

Цифрами отмечены номера инновационных проектов. Чем рискованнее проект, тем правее будет горизонтальная координата его позиционирования на матричном поле; и чем привлекательнее для предприятия ожидаемый результат, тем выше квадрант в вертикальном направлении. Перед предприятием стоит задача составления сбалансированного по степени риска и привлекательности портфеля инновационных проектов. Основная идея заключается в том, что сумма инвестиций, направляемых на реализацию менее рискованных и привлекательных проектов должна покрывать сумму инвестиций, связанных с внедрением более рискованных проектов. Инновационная стратегия сводится к тому, чтобы наполнить портфель инновационных проектов такими решениями, которые обладали бы большей привлекательностью и были бы связаны с меньшей степенью риска. Но при выборе инновационного проекта чаще сталкиваемся с ситуацией, когда структура пакета инновационных предложений в большей степени определяет рынок инноваций и имеющихся предложений у самого предприятия, а эти предложения не всегда идеально соответствуют целям предприятия.

В качестве объекта исследований было рассмотрено предприятие, являющееся одним из лидеров в производстве систем радиосвязи. На ближайшую перспективу предприятием были приняты к рассмотрению семь инновационных проектов. Исходные данные для расчетов были получены в процессе маркетинговых исследований, а результаты представлены на рисунке. Согласно этому рисунку наименее рискованным и наиболее привлекательным с точки зрения инвестиций является проект 2: вероятность достижения уровня рентабельности

равного 35 % составляет 84 %, а комплексный показатель инвестиционной привлекательности равен 0,7. В группу наиболее привлекательных и менее рискованных проектов вошли также проекты 4 и 6. Коэффициенты привлекательности для них составили соответственно 0,43 и 0,42, а степень вероятности достижения заданного порога рентабельности – 0,83 и 0,8. Среди наименее привлекательных для отечественного рынка выделяется инновационный проект 1, значение показателя привлекательности которого имеет невысокое значение. В этом случае определяющую роль играют емкость рынка и темпы роста сегмента. Для этого проекта правильно выбранная и обоснованная стратегия выхода на новые географические рынки позволит исправить создающуюся ситуацию. Высокой вероятностью достижения заданного порога рентабельности обладает проект 5, она составляет 94 % (наибольшее значение), но перспективы получения высокой прибыли ограничены невысоким уровнем рентабельности проекта.

Таким образом, в группу наиболее перспективных проектов вошли проект 2, проекты 6 и 7.

Предлагаемый метод позволяет планировать инновационную деятельность предприятия, выделяя наиболее перспективные проекты, оптимально расходуя свои ресурсы. Такой подход позволяет сформировать инновационную стратегию на основе оценки эффективности каждого проекта и степени вероятности достижения желаемого уровня рентабельности. Выделенные в результате анализа инновационные проекты, к реализации которых следует приступить в первую очередь, составляют основу инновационной стратегии. Именно на реализацию этих проектов следует направить финансовые, технологические и информационные ресурсы.

При разработке оптимального портфеля приоритет остается за собственными проектами и изобретениями, проводя постоянный мониторинг новшеств и инноваций в области систем радиорелейной связи и мобильных комплексов связи. Для получения информации в наиболее кратчайшие сроки рекомендуется активизировать научный поиск и исследования путем участия в научных конференциях, выставках, изучения научной литературы и патентных источников.

В результате проведенных исследований можно сделать следующие выводы:

1. При наличии у предприятия диверсифицированного портфеля инноваций форми-

рование оптимального портфеля рекомендуется проводить с применением двух показателей: инвестиционной привлекательности и степени рискованности. Процессу принятия управленческого решения о реализации инновационного проекта должны предшествовать маркетинговые исследования целевого сегмента, в котором предприятие планирует внедрять новацию.

2. Предлагаемый вариант матрицы определения инновационного портфеля позволяет наглядно оценить портфель новаций предприятия и принять решения о приоритетности разработки и внедрения инновационных проектов.

3. Именно методы инновационного маркетинга позволяют оценить целесообразность разработки и внедрения инновационного проекта, а также оценить эффективность инновационной стратегии предприятия.

1. Клейнер Г.Б. Механизмы принятия стратегических решений на промышленных предприятиях (результаты эмпирического анализа). – М., 1998. – 82 с.

2. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.

3. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО «Изд-во "Экономика"», 2002. – 559 с.

4. Ханжина В.Л., Попов Е.В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 118–122.

5. Коробейников О.П., Трифилова А.А. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 25–36.

6. Ефремов В.С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 3–30.

7. Ткаченко Д.Д. Стратегическое планирование как инструмент повышения эффективности промышленного предприятия // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: межвузовский сборник научных трудов / ВолГТУ. – Волгоград, 2004. – С. 174–187.

8. Ткаченко Д.Д. Задачи стратегического планирования на предприятии // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: межвузовский сборник научных трудов / ВолГТУ. – Волгоград, 2005. – С. 94–102.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ: НОВЫЙ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

GREEN MARKETING: NEW CONCEPT AND MANUFACTURER STRATEGY

О.А. Козлова

O.A. Kozlova

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

В статье обосновывается возможность использования компаниями концепции «экологического маркетинга» с теоретической и практической точек зрения, рассматривается привлекательность рынка «зеленых» товаров, проблемы его развития и важность для современного общества. На основе авторских исследований анализируется процесс моделирования поведения российских потребителей при принятии решения о покупке органических продуктов как ключевой компоненты в концепции экологического маркетинга.

The article deals with theoretical and practical aspects of green marketing concept and its development issues, considers it to be attractive for companies and of prime importance for modern society. The article examines behavioral patterns of Russian consumers while purchasing green products as key factor of the green marketing concept.

Ключевые слова: экологический маркетинг, «зеленые» товары, поведение потребителей; восприятие товара потребителем.

Key words: ecological marketing, green product, consumer behavior, consumer perception.

При повышении уровня конкуренции на потребительских рынках производители постоянно пытаются изыскивать новые маркетинговые решения, чтобы создать дополнительные конкурентные преимущества товарам и таким образом дифференцировать свой товар от товаров-конкурентов. Тем не менее многие из них недооценивают перспективность развития ряда рынков и упускают свои возможности. Одним из таких рынков является рынок экологически ориентированных («зеленых») товаров, который нами будет более детально рассмотрен на примере рынка органических продуктов питания.

Постановка проблемы.

По данным, представленным международным исследовательским агентством Deloitte (2009 г.), 95 % покупателей пожелали приобрести «зеленые» товары и только 22 % из них осуществили покупку, основные причины отказа от покупки отражены нами в таблице. Налицо существенная неготовность рынка к предложению «зеленой» продукции покупателям, несмотря на наличие спроса. Данная ситуация вызвана несколькими факторами, но в основном недостаточной информированностью покупателей об экологической и социальной устойчивости как составляющей данного продукта, а также недоверием к предоставляемой информации [1].

Упущенные возможности производителей и продавцов по привлечению «зеленых» покупателей, по данным 2009 г.

95 % готовы приобретать «зеленые» товары	75 % знают, что такое «зеленые» товары	63 % стараются найти «зеленые» товары на прилавках	47 % видели «зеленые» товары	22 % приобрели «зеленые товары»
Основные причины не совершения покупки				
Не знают о существовании	Не достаточно информированы	Нет нужного ассортимента	Не мотивированы	

Новый отчет агентства Burst Media (2010 г.) показал, что потребители готовы больше платить за экологически чистые товары и

изменить собственный стиль жизни (90 %), чтобы стать более «зелеными». В целом 39 % потребителей ищут в Интернете информацию об экологически чистых продуктах; 56 % верят рекламным заявлениям о «зеленых» товарах;

25 % обнаружили, что экологические рекламные заявления оказывались неправдой [2]. Это еще раз доказывает необходимость ведения этичного бизнеса.

Устоявшееся мнение о том, что более высокие цены на «зеленые» товары негативно воспринимаются покупателями, не соответствует действительности. Только 11 % покупателей считают, что стоимость «зеленых» товаров слишком высока. На самом деле основными барьерами при выборе и покупке «зеленых» товаров являются их узкий ассортимент (8 % опрошенных сообщили, что они перестали покупать «зеленые» товары по причине бедного ассортимента) и недостаточная информация о них [1].

Экономический кризис, который рассматривался специалистами как крах для предприятий, ориентированных на производство экологических продуктов с высокой ценовой премией, показал иную ситуацию, еще раз доказав важность данных видов продуктов для потребителей. Так, по данным Органической торговой ассоциации (ОТА), в США в 2009 г. рост продаж органических продуктов питания вырос на 5,1 %, непродовольственных органических товаров – на 9,1 %, тогда как продажи обычных товаров снизились на 1 %. Наибольшее предпочтение покупатели отдают таким «зеленым» продуктам, как детское питание, овощи, фрукты, молочные и мясные продукты, косметические средства [3].

Тем не менее многие специалисты отмечают изменение в предъявляемых требованиях к экологическим товарам, которые должны удовлетворять потребность не только в личной безопасности потребителя, но и в безопасности для окружающей среды.

При этом вопросам экологической активности бизнеса в России потребители также уделяют значительно внимание, что нельзя недооценивать. Каждый третий участник он-лайн исследования Nielsen (37 %) сообщил, что для него очень важно, чтобы компании, товары которых они приобретают, совершенствовали свою политику в области защиты экологии. И 33 % сказали, что для них очень важно знать, что производитель товара не использовал сырье и материалы, которые могут нанести вред окружающей среде [4].

Данные исследования подтвердила и А. Лукина, отметив, что в период экономического роста интерес к проблемам экологии среди россиян возрастает. Высокая стабильность фактора в этот период говорит о том, что проблемы экологии не выходят из поля внимания россиян и могут быть использованы как элемент

дифференциации и позиционирования продуктов и компаний на рынке [5, с. 52].

Заинтересованность потребителей экологическими аспектами социальной ответственности бизнеса в России действительно высокая, почти такая же, как в целом ряде стран со зрелой экономикой и более длительной историей экологической активности компаний.

При описанном потенциале роста рынка и заинтересованности потребителей в «зеленых» продуктах возникает недопонимание относительно того, почему российские компании не желают использовать данные возможности, которые являются такими привлекательными как на локальном, так и на международном рынках. Несмотря на то, что область маркетинга характеризуется быстрым устареванием идей и концепций, вызванным изменениями рыночной ситуации, для компаний характерна некоторая инерционность. Это еще раз доказывает приведенный анализ ситуации на рынке «зеленых» товаров. Своевременная коррекция маркетинговых стратегий обеспечивает значительную экономию средств за счет сокращения непроизводительных расходов и повышения отдачи с рынка.

В целом автор статьи рассматривает маркетинговый аспект данной проблемы, исходя из следующих положений:

1) недопонимание понятия и сущности экологического маркетинга производителями, и отсюда слабая эффективность использования маркетинговых инструментов (как показатель – слабая информированность потребителей);

2) отсутствие качественных маркетинговых исследований, позволяющих рассмотреть прирост поведения потребителей в процессе принятия решения о покупке экологически ориентированных товаров и оценить возможности моделирования данного процесса за счет интегрированных маркетинговых коммуникаций;

3) необходимость приведения деятельности организации в соответствие с требованиями среды, согласования направленности и динамики ее развития, что обеспечивается взаимодействием разных концептуальных подходов в маркетинге (государственный маркетинг, территориальный маркетинг, социально-этический маркетинг и т. д.) на всех уровнях маркетинговой среды, посредством создания необходимых условий формирования рынка экологических продуктов.

Теоретический аспект проблемы.

За последнее десятилетие отмечается некоторый кризис в эволюции маркетинговых теорий, обсуждается объективность их исполь-

зования с точки зрения социально-экономической значимости, критике подвергаются инструменты маркетинга и эффективность используемых мероприятий.

По своей сути, на базе теории классического маркетинга формируется определенный уровень экономического эгоизма. Компании концентрируют внимание на увеличение прибыли, потребители принимают решение на основе собственных выгод.

Традиционный маркетинг также обвиняют в экологических проблемах, потому что:

- подход «потребитель – это король» приводит к чрезмерному потреблению товаров;
- система не учитывает экологические факторы;
- акцент делается на удовлетворении потребностей с помощью материальных благ, и социальный статус демонстрируется посредством материальных благ;
- традиционный маркетинг характеризуется краткосрочной максимизацией прибыли и нацеленности на оборот;
- жизненный цикл товаров становится все короче и короче из-за ресурсоемкой моды [6, с. 138].

Расходы на маркетинг также подвергаются критике из-за низкой эффективности, и встает вопрос о том, действительно ли данные расходы представляют собой добавленную стоимость или только помогают создать «миф» о ценности продукта. Потребители испытывают трудности в оценке продукции, а значит, в большинстве случаев они полагаются на рекламу в целях экономии временных ресурсов.

В любом случае данная критика оправдана, так как если информация не доходит до потребителей, то эффективность маркетинговых мероприятий низкая, если же она достигает своих потенциальных потребителей, то константа поощрения к максимальному потреблению ставит под угрозу окружающую среду и общество в целом [6, с. 140].

На этом фоне многие специалисты стали отмечать необходимость изменения концептуального подхода в управлении маркетингом, который позволил бы разрешить возникающие противоречия, и такой альтернативой стал «экологический маркетинг». Однако изначально возникла противоречивость взглядов среди специалистов и ученых по отношению к использованию концепции экологического маркетинга предприятиями. Специалисты по проблемам окружающей среды, которых больше интересует влияние потребления и маркетинга на экологию, формулируют очень жесткую позицию в отношении концепции маркетинга

в системе управления: «настаивая на количественном увеличении потребления, маркетинг фактически отрицает негативные последствия этого явления» [7, с. 75]. С другой точки зрения, маркетинг все-таки рассматривается и как концепция, посредством которой мы можем управлять спросом с целью достижения гармонизации общественных и экономических целей.

Но, как отмечает Е.П. Голубков, очевидно одно, что «в настоящее время экологические проблемы стоят гораздо более остро и общественность на них реагирует гораздо активнее. Отсюда для многих организаций использование экологического маркетинга становится жизненно необходимым» [8, с. 5].

Несмотря на то, что термин «экологический маркетинг» стал популярен в конце 1980-х – начале 1990-х гг., употреблялся он гораздо раньше. В 1975 г. Американская ассоциация маркетинга провела первый симпозиум, посвященный вопросам «Экологического маркетинга».

В современной литературе можно найти разнообразные термины, используемые для объяснения данной концепции: «зеленый маркетинг», «устойчивый маркетинг», «маркетинг окружающей среды», «экологически дружелюбный маркетинг», «экомаркетинг» или даже их сочетание, например «устойчивый зеленый маркетинг».

Тем не менее мы можем обнаружить значительную разницу в сущности этих определений на основе их интерпретации и выделить три основных подхода.

1. «Зеленый» маркетинг – определенно новая концепция, которая частично отрицает цели и инструменты традиционного маркетинга, поэтому он создает совершенно новую конструкцию взаимоотношений между потребителем, производителем и обществом.

Как отмечает Ж.-Ж. Ламбен, «целью экономической системы должно быть не удовлетворение потребителя как таковое, а улучшение качества жизни» [7, с. 76]. По своей сути это должно полностью противоречить основополагающему принципу традиционного маркетинга – принципу суверенитета потребителя, если этот принцип наносит ущерб природе и будущему поколению.

В. Килборн, С. Бэкманн, К. Питти делали акцент на том, что роль экологического маркетинга должна быть изменена в соответствии с новыми угрозами XXI в. Экологически устойчивый маркетинг означает проявление уважения к будущим поколениям, акцент на нуждах, а не на желаниях и возможность новых изменений в существующей социальной и экономической системе [9; 10].

2. «Зеленый» маркетинг только расширил сущность традиционного маркетинга, добавив экологические аспекты как потенциальные пути улучшения финансовой деятельности компании, корпоративного имиджа и поиска нового потенциала роста. В данном случае больший акцент делается на соблюдение принципов экологического менеджмента, нежели экологического маркетинга, либо рассматриваются отдельные его элементы.

Так, М. Polonsky выступает за традиционную основу маркетинга, отмечая, что «зеленый маркетинг» – все виды человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей человека посредством обмена, причем удовлетворение этих нужд и потребностей происходит с минимальным негативным воздействием на окружающую среду [11]. Данное определение включает в себя только такой дополнительный элемент, как защиту окружающей среды, но не рассматривает концептуальное изменение самой парадигмы маркетинга.

3. «Экологический» маркетинг является составной частью социально-этического маркетинга, наряду с этическими, правовыми, социальными контекстами маркетинговых мероприятий и программ [12, с. 48].

Большая часть российских авторов (А. Бородин, Е. Голубков, А. Хачатуров, Н. Крупина и др.) также рассматривают «зеленый» маркетинг через призму положений концепции социально-этического маркетинга, которая взаимодополняется позицией «всеобъемлющего менеджмента качества и экологического менеджмента» [13].

Надо заметить, что именно второй подход больше всего распространен среди российских ученых, что несколько затрудняет проведение исследований в данной области и не способствует целостному пересмотру новой парадигмы маркетинга.

С точки зрения автора данной статьи, второй подход является наиболее действенным ключом к решению основной части проблем, возникающих в системе эколого-экономических отношений и заставляет компанию уделить больше внимания устойчивости и интересам всего общества как долгосрочной стратегии развития.

Данную точку зрения поддерживает и А. Лишук, утверждая, что «экологический маркетинг представляет собой не просто новый концептуальный подход к формированию спроса на продукцию компании, он позволяет заблаговременно продумать и разработать систему безопасного жизнеобеспечения для потреби-

лей корпорации, окружающих их людей и среды обитания» [14]. Таким образом, экологический маркетинг должен стать неотъемлемой частью системы разработки и создания новых улучшенных и экологически безопасных продуктов и систем их потребления и утилизации. Экологический маркетинг также отвечает за популяризацию таких товаров и распространение безопасных технологий потребления.

В. Килборн и С. Бэкманн также критиковали объект исследований экологического маркетинга с точки зрения второго и третьего подходов. По их мнению, основными темами должны быть:

1) пересмотр главных допущений школы маркетинга;

2) управленческие перспективы должны в большей степени ставить под сомнение устойчивость системы.

Это означает, что акцент в исследованиях должен быть смещен с микро- на макроуровень, где изучаются доминирующая социальная парадигма, система ценностей и общий взгляд на экологические проблемы.

Принимая во внимание все вышесказанное, маркетинг должен содействовать экологической устойчивости, фокусируясь на следующем:

- затраты на защиту окружающей среды должны быть включены в экономическую стоимость товара;

- снижение издержек должно осуществляться главным образом не за счет цены, а за счет маркетинговых коммуникаций;

- структура отраслей также должна быть изменена: роль переработки должна быть повышена, что означает формирование новых отношений между производителем и потребителем;

- покупка и потребление: как покупка может быть заменена другой деятельностью (например, заимствование) и как это будет способствовать снижению количества производимой продукции и, следовательно, снижению количества затраченных ресурсов;

- сдвиг от товаров к услугам (продление срока использования продукта, ремонт старого товара вместо покупки нового);

- создание стратегических альянсов и других соглашений между фирмами существенно облегчает процесс распространения экологических инноваций. Быстрое распространение экологически эффективных решений является сферой интересов всего общества, которое может создавать видимые изменения в области защиты окружающей среды [9, с. 528].

Тем не менее долгосрочные решения всегда обременены высоким уровнем неопреде-

ленности и могут вступить в противоречие с обычной краткосрочной перспективой развития фирм. Суть проблемы может быть и в том, что обеспечение благоприятного и гармоничного развития природы и общества в будущем требует уже сегодня серьезной жертвы как от потребителей (изменение образа жизни, снижение потребления, более высокие цены и т. д.), так и от производителей (выполнение социальных программ, инвестиции в создание новых совершенных и менее вредных для среды технологий и т. д.). Поэтому в очередной раз мы можем прогнозировать формирование новой социальной дилеммы, разрешение которой должно быть вполне оправданно дальнейшим устойчивым развитием общества при консолидации усилий со стороны всех субъектов рынка.

Обобщая, необходимо отметить, что, говоря об экологическом маркетинге, авторы, как правило, расставляют акценты на те или иные возможности его применения, перечисляя задачи, которые могут быть решены, и зачастую расходятся в терминологии и сущности данной концепции.

В своей работе мы будем использовать термин «экологический маркетинг» и как синоним ему «зеленый маркетинг», подразумевая их идентичность и соответствие данной концепции, по своей сущности, именно первому подходу.

Отсюда сутью *экологического (зеленого) маркетинга*, в нашем понимании, является создание новой конструкции взаимоотношений между потребителем, производителем и государством посредством формирования экологической культуры и удовлетворения нужд потребителей за счет обеспечения производителями более высокой потребительской, экологической и этической ценностей товара, приводящей к максимизации общественной выгоды и позволяющей повысить качество жизни современного общества.

Ключевой компонентой экологического маркетинга по-прежнему остается потребитель, и в рамках понятия экологического маркетинга необходимо рассмотреть процесс обучения потребителей как целеустремленную образовательную деятельность не только производителей, но также и общества в целом для формирования экологического сознания и соответствующей этому культуре поведения.

Данный процесс нами был рассмотрен на примере формирования рынка органических продуктов питания в России, который по-прежнему находится на стадии стихийного развития и показывает парадоксальную ситуацию: потребители отмечают, что они готовы покупать данную продукцию, но она не представ-

лена на рынке, производители же говорят об отсутствующем спросе на внутреннем рынке. Так в чем же проблема, и какую роль здесь может сыграть процесс обучения?

Обучение на рынках – улица с двусторонним движением, где потребители учатся благодаря опыту использования продуктов и рыночной информации, а компании учатся благодаря изучению покупателей, эффективности продаж собственной продукции и с помощью других типов обратной связи. В дополнение нам бы хотелось отметить и необходимость участия в данном процессе государства, которое также должно отвечать за предоставление корректной информации потребителю.

Исследование возможности моделирования поведения потребителей: практический аспект проблемы.

Несмотря на некоторое улучшение ситуации на рынке органических продуктов (продукты, произведенные с использованием технологий, обеспечивающих их получение из сырья, полученного без применения пестицидов и других средств защиты растений, химических удобрений, стимуляторов роста и откорма животных, антибиотиков, гормональных и ветеринарных препаратов и др.), в России за анализируемые три года, проблемы развития рынка остаются весьма актуальными.

В целом на данный момент можно выделить основные проблемы.

1. Отсутствие в России единого логотипа, что в очередной раз препятствует идентификации продуктов среди прочих.

2. Отрицательное восприятие принятого в России официального термина «органические продукты» среди российских потребителей, что требует проведения ряда образовательных мероприятий, а значит, и дополнительных затрат.

По результатам проведенного нами исследования среди потребителей ассоциации, связанные с понятием «органические продукты» у 22 % респондентов вызывает недопонимание, а еще у 22 % возникают ассоциации с химией и удобрениями, что практически искажает полностью суть самого понятия.

3. Опыт прошлого потребления, вкусовые пристрастия и традиции в культуре потребления продовольственных товаров.

Все это приводит к недоверию потребителей по отношению к органическим продуктам, тем более, если учесть и высокую ценовую премию (200–400 %) на единичные продукты иностранного производства, которые в основном и представлены сейчас на рынке.

Исходя из обозначенных проблем и выдвинутых гипотез, автором в период с 2008 по

2010 г. были проведены исследования, целью которых являлось определение возможностей моделирования поведения потребителей в процессе принятия решения о покупке органической продукции, исходя из изменения как внутренних, так и внешних факторов, влияющих на данный процесс.

Первый этап исследования (2008 г.). Для понимания значения использования экологического атрибута товара необходимо было исследовать возможности убеждения потребителей в создании дополнительной или новой ценности товара. Методологической основой исследования послужила пирамида модель Фишбена-Айзена. Ключом к убеждению, считают они, является снабжение индивида убедительной информацией, обеспечивающей желаемое изменение. Основу модели составляют мнения, установки, намерения и поведенческие реакции человека. Эти элементы связаны причинно-следственной цепочкой [15, с. 54].

Методом исследования нами был выбран эксперимент, который проходил в несколько этапов с тремя группами товаров, в каждой из которых был представлен продукт с определенными экологическими атрибутами. Необходимо отметить, что в 2008 г. в Омске не было представлено сертифицированных органических продуктов в торговой сети.

Основные этапы эксперимента:

1 этап. Осуществление выбора на основе собственного опыта покупки продовольственных товаров.

2 этап. Осуществление выбора после показанных рекламных роликов всех предложенных продуктов.

3 этап. Осуществление выбора после прослушивания научной информации об экологических продуктах и о продуктах, приносящих вред здоровью, а именно о генно-модифицированных продуктах и о продуктах с различными пищевыми добавками.

4 этап. Предлагалось попробовать представленные продукты, в частности соки и майонезы всех имеющихся марок, мясо птицы в отварном виде.

5 этап. Конечный выбор торговой марки по имеющимся продуктам, руководствуясь полученной информацией в ходе эксперимента и своим личным опытом.

В целом результаты по каждой категории продуктов сильно отличались, еще раз доказывая необходимость учета не просто группы продовольственных товаров, а роль данной группы в структуре потребления. Наиболее ярко возможности обучения были представлены при выборе такого продукта, как мясо птицы.

На потребителей влияние сразу же оказала реклама, в которой очень четко раскрывалась экологическая ценность товара, после чего 20 % респондентов изменили свой выбор в пользу марки «Ставропольские зори» (рис. 1). Нужно отметить, что после 3-й ситуации (прослушивания информации) доля респондентов, выбравших торговую марку «Роккоко», значительно уменьшилась.

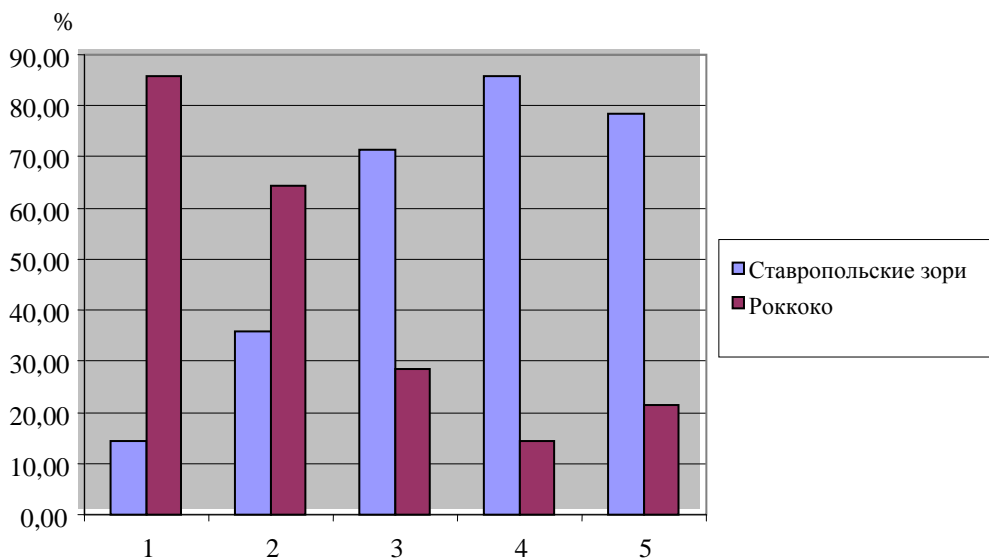


Рис. 1. Изменение потребительского выбора по продукту (мясо птицы)

Можно сделать вывод о том, что респонденты обратили внимание на маркировку знака качества «Ставропольские зори» лишь по

сле прослушивания информации, что не подтверждает их ответ о том, что они обращают внимание на упаковку при выборе продукта.

Так, в ситуации 1, когда на них не было произведено воздействие, на маркировку качества на упаковке никто не обратил внимание.

В целом на респондентов оказала влияние информация, и при виде маркировки на упаковке они были уверены в продукте «Ставропольские зори» как в экологически чистом. Главным фактором убеждения при выборе торговой марки мяса птицы являлись аргументированная реклама (43 %), научная информация (22 %) и информация на упаковке (37 %).

Данные исследования также показали необходимость более четкого определения потенциальных целевых сегментов, на которые можно направить все возможные модели по изменению поведения в отношении покупки органических продуктов, но уже с учетом их специфики.

Второй этап исследования (2009 г.). В 2009 г. были проведены исследования с использованием наиболее предпочтительной методики изучения ценностей «Means-end chain» (цепочка «средства-цели»). Теория цепочки «средства-цели» (МЕС) потребительского поведения базируется на условии, что потребительский спрос на продукты складывается исходя из того, как может быть использован продукт и какая выгода при этом может быть получена. Цель теории МЕС состоит в том, чтобы объяснить, как потребитель связывает выбор продукта с получением от его потребления каких-либо ценностей [2]. Предполагается, что данные результаты возможно использовать для ассоциативного обучения. Процесс построения внутренних ассоциаций, или связей, – одна из форм обучения. Мы выстраиваем ассоциации между двумя или более раздражителями и ответом. Внутренние ассоциации представляют собой традиционный способ, с помощью которого мы понимаем получаемую информацию. В основе ассоциативного обучения лежат символы, слова, эмоции которые человек интерпретирует тем или иным образом.

По результатам личного интервью на основе методики лэддеринга была построена иерархическая карта ценностей, которая помогла выявить три ключевые цепочки «средства-цели», на основании которых и были в дальнейшем выделены целевые сегменты:

1. Вкус – новые ощущения (опыт) – удовольствие.

Мисс и мистер независимость. Женщины и мужчины в возрасте 25–55 лет, материально обеспеченные, имеющие высшее образование и стабильную работу, самостоятельные, независимые, следящие за своим внешним видом, регулярно занимающиеся спортом, соблюдаю-

щие баланс между работой и отдыхом. Целеустремленные, с активной жизненной позицией. В приобретении органических продуктов видят прежде всего выгоду и возможность получить новые вкусовые ощущения. Данные потребители согласны платить ценовую премию за органические продукты в диапазоне не более 20–50 %.

2. Полезность – здоровье – внешний вид (хорошее самочувствие) – красота.

Нарциссы. Мужчины и женщины в возрасте 21–30, соблюдающие баланс между работой и учебой, придерживающиеся правильного питания, регулярно занимающиеся спортом для поддержания фигуры, активные, материально независимые, нацеленные на успех, холостые. Неженатые либо живущие в гражданском браке, без детей. Считают, что не только еда должна быть экологической, но и другие предметы, которые окружают их в повседневной жизни. Данные потребители согласны платить ценовую премию за органические продукты в диапазоне не более 20–50 %.

3. Качество – забота о семье – благополучие семьи.

Хранительницы домашнего очага. Женщины в возрасте от 31–50 лет, замужние, с детьми в возрасте до 12 лет, с высоким уровнем дохода, имеющие высшее образование, совмещающие работу, отдых и заботу о семье, следящие за своим питанием и питанием своей семьи, стремящиеся к самосовершенствованию и саморазвитию. Они признают наибольшую пользу органических продуктов для здоровья как лично своего, так и детей, здоровье семьи для них на первом месте. Считают, что прежде всего экологически чистыми должны быть продукты питания для детей. Они готовы переплачивать за продукты питания, если будут полностью уверены в их качестве. Данные потребители согласны платить ценовую премию за органические продукты в диапазоне не более 20–50 %.

Изначально низкая ценовая премия более четко обозначила направления дальнейших исследований, целью которых являлось определение факторов, которые могли бы позволить снизить ценовую чувствительность потребителей. Кроме изменений в физическом поведении, обучение связано с изменениями во внутреннем поведении, т. е. в чувствах, эмоциях и личных качествах.

Третий этап исследований (2010 г.). В апреле 2010 г. в Омске был проведен эксперимент, определяющий возможные инструменты воздействия для моделирования поведения потре-

бителей при принятии ими решения о покупке органических продуктов.

В основе исследования была использована модель Стинкампа и Баумгартнера (1996) для измерения склонности покупателя к исследовательскому поведению (ЕВВТ). ЕВВТ – это мера склонности потребителя к исследовательскому поведению, описывает общую склонность к действию в различных ситуациях. Выделяют два аспекта исследовательского поведения покупателя, а именно: *исследовательское приобретение продуктов (ЕАР)*, который отражает потребительскую склонность к поиску сенсорного стимула при покупке продукта через рискованный, новаторский выбор и изменяющийся потребительский опыт; *исследовательский поиск информации (ЕИС)*, который отражает склонность к получению когнитивного стимула через приобретение важной для потребителя информации [4]. Исходя из этого, были выделены и основные гипотезы исследования.

В эксперименте приняли участие 19 респондентов, которые по своим характеристикам входят в разные целевые сегменты. Респонденты были поделены на две группы (9 и 10 человек), что предполагало определить интенсивность воздействия разных факторов.

В эксперименте был представлен такой товар, как сок, который всегда признается полезным для здоровья продуктом.

Краткая характеристика трех видов сока:

1. Виноградный сок марки «Я». Объем 1 литр. Цена 82,50 руб.

Сок виноградный (красный виноград) 100 % для детского питания восстановленный, не содержит сахара. Не содержит консервантов, красителей и других искусственных добавок. Позиционирование бренда осуществляется в ценовом сегменте продуктов класса «премиум».

2. Виноградный сок марки «O'Grae». Объем 0,7 литра. Цена 295 руб.

Изготовлен из натуральных ингредиентов и не содержит консервантов, сахара, красителей, ГМО и других добавок и является органическим продуктом. Позиционирование бренда в сегменте продуктов класса «высокий премиальный».

3. Сок марки J7 Иммуно (виноград-яблоко-вишня-клюква). Объем 1 литр. Цена 66,30 руб.

Новый функциональный продукт, обогащенный натуральными растительными компонентами инулином и экстрактом эхинацеи, которые стимулируют защитные силы организма. Позиционирование бренда осуществляется в ценовом сегменте продуктов класса «премиум».

В соответствии с поставленными задачами исследователи подбирали такие материалы для эксперимента, которые бы вызывали ассоциации именно с маркой O'Grae Organic, а значит, следовало ориентироваться на натуральность, природу, внутренние ценности респондентов.

Во втором случае был подобран специальный материал, который позволял до осуществления выбора получить полную информацию о понятии органического продукта, специфики производства, пользе данных продуктов. Доказательно были представлены разъяснения относительно высокой ценовой премии, продемонстрированы виды маркировок, которые доказывают прохождение производителем процедуры сертификации и гарантируют заявленное качество продукции.

И первая, и вторая группы, проходили через единые этапы эксперимента (см. рис. 2). Необходимо сразу отметить, что большинство респондентов в обеих группах (75 %) изначально отметили, что готовы платить за 1 литр натурального, экологического сока в пределах 60–80 руб., показав, что не видят необходимости оплачивать ценовую премию.

В первой группе, подверженной максимальному влиянию сенсорных инструментов, окончательный выбор в пользу сока «O'Grae» сделали 22 % респондентов.

Респонденты выделили упаковку и ее воздействие на выбор, но возникли проблемы при вкусовом тестировании. Прошлый опыт потребления низкокачественных соков не позволил респондентам определить вкус настоящего сока. Но основным барьером по-прежнему названа высокая ценовая премия.

Во второй группе, где эксперимент был основан на обучении потребителей, окончательный выбор в пользу сока «O'Grae» сделали 50 % респондентов.

Примечательным является то, что по вкусовым параметрам сок также был выбран только 10 % респондентами. Однако после изучения упаковки, где была представлена полная информация о товаре и маркировка товара с несколькими значками, подтверждающими получение сертификатов в области органического производства, выбор в пользу сока «O'Grae» был сделан 70 % респондентов, и 50 % в дальнейшем не меняли своего решения. Тем не менее 20 % отказались от окончательного выбора сока марки «O'Grae», после получения информации о цене.

Таким образом, можно сказать, что значительным препятствием для выбора сока марки

«O'Grae», как и предполагалось, стала его высокая цена, несмотря на то, что 84 % респондентов отметили для себя важность таких ат-

рибутов сока, как его экологичность, натуральность, отсутствие консервантов.

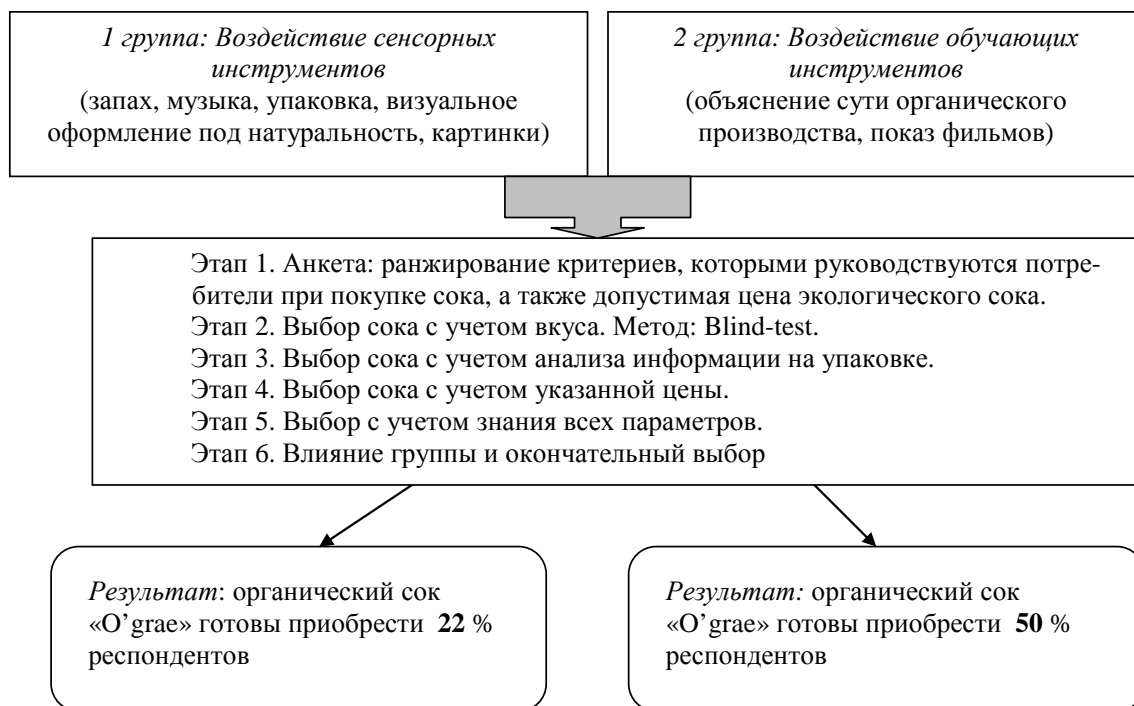


Рис. 2. Описание эксперимента и результаты покупательского поведения по отношению к органическому соку марки «O'Grae»

Для потребителей такая стоимость не соответствует ценности бренда, его высокому качеству именно с точки зрения экологичности производства. Некоторые респонденты отметили недоверие и стране производителю – Турции.

Нужно также отметить, что продукция O'Grae Organic еще не имеет достаточного распространения в розничных сетях Омска, практически отсутствуют и реклама данного сока. В торговых точках представлены соки «O'grae» первой линейки, которые в основном ассоциируются с премиальным статусом, но не со здоровьем и экологией.

Поэтому исследователи видят проблему именно в недостатке информации: во-первых, относительно нового сока марки «O'Grae Organic», его особенностей, исключительной ценности для здоровья, а во-вторых, относительно органической продукции в целом. Потребители недостаточно информированы о том, какие продукты являются по-настоящему полезными, с помощью каких технологий они производятся и как отличить их от других.

Немаловажную роль в принятии решения играет и то, что потребители имеют прошлый опыт потребления соков и зачастую уже не могут отличить натуральный насыщенный вкус от порошковых заменителей или концентри-

рованного сока (где содержание сока и пюре составляет не более 50 %).

Таким образом, возникает «потребительская неуверенность» из-за взаимодействия внутренних и внешних факторов, которая является ключевым моментом в процессе принятия решения потребителем о покупке органических продуктов.

Согласно теории отношения будет выбрана та альтернатива продукта, отношение к которой является самой положительной. Однако существует множество факторов, которые ослабляют связь между отношением и поведенческим выбором в контексте продовольственных органических продуктов. И таким фактором по-прежнему остается высокая ценовая премия.

По мнению исследователей, для более успешного воздействия на решение потребителей необходимо комбинировать сенсорные и обучающие инструменты. Это позволит воздействовать как на рациональную составляющую поведения потребителей, так и на эмоциональную. Получение полной и достоверной информации о продукте должно ориентировать потребителей на то, чтобы усилить их внимание к своему здоровью, правильному питанию и, следовательно, выбору полезных, натураль-

ных продуктов. Это также приведет к пониманию ценности продукта. В свою очередь, сенсорные инструменты способствуют тому, чтобы выбор потребителя был основан на эмоциональной связи с брендом, его образом, т. е. используется ассоциативное обучение.

Необходимо отметить, что обучение потребителей является, на наш взгляд, основным фактором в моделировании поведения потребителей, но, тем не менее, это только маленькая часть целостного концептуального подхода в экологическом маркетинге. И для развития данного рынка необходимо задействовать инструменты государственного маркетинга, территориального маркетинга, социально-ответственного маркетинга, так как рынок органических продуктов питания имеет стратегическое значение и позволяет обеспечить выполнение новой доктрины о продовольственной безопасности РФ.

В целом же рассмотренные нами вопросы доказывают, что рынок органической продукции имеет высокий потенциал развития, позволяет агропродовольственным компаниям закрепить свои позиции в новой открывающейся нише с растущей емкостью, а потребителям получить возможность иметь альтернативу выбора. Возникший рост спроса на экологически чистые технологии и товары создает и благоприятные возможности в области занятости и инвестиций, не говоря уже о весьма значительном факторе – экономии материалов и энергии.

1. Sustainability Trends and New Shopper Insights. – URL: www.deloitte.com/.../US_CP_GMADeloitteGreenShopperStudy_2009.pdf

2. Consumers willing to spend more green to go «green», On-line sights by Burst Media, January 2010. – URL: http://www.greenmarketing.com/files/2010_01_01.pdf

3. The Organic Trade Association's 2010 Organic Industry Survey. – URL: www.ota.com

4. По данным исследований Nielsen две трети мировых потребителей заинтересованы в

покупке экологических товаров. – URL: www.finmarket.ru от 27.10.2008.

5. Лукина А. Экологический фактор в потребительском восприятии // Маркетинг. – 2010. – № 3 (112). – С. 46–58.

6. Majlath M. Challenges in Marketing: Reasons for the Existence of Green Marketing // Proceedings Papers of Business Sciences: Symposium for Young Researchers (FIKUSZ) 2008. – P. 137–147.

7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: пер. с англ. / под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.

8. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 4. – С. 3–7.

9. Kilbourne W.E., Beckmann S.C. (1998) Review and critical assessment of research on marketing and the environment // Journal of Marketing Management. – № 14. – P. 513–532.

10. Peattie K. Towards Sustainability (2001) The Third Age of Green Marketing, The Marketing Review, 2001/2. – P. 146.

11. Polonsky M. An introduction to Green Marketing // Electronic Green Journal. – 1994. – Vol. 1, Issue 2. – URL: <http://egj.lib.uidaho.edu/egj02/>

12. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 816 с.

13. Экологический маркетинг Т.В. Гусева, И.И. Кретов, А.Е. Хачатуров и др. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 4. – С. 47.

14. Лишук А.А. Алгоритм формирования стратегических факторов устойчивого развития предпринимательских структур с использованием сценарного подхода // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4 (24). – URL: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=24>

15. Назаров М.М. Массовая коммуникация в современном мире: методология анализа и практика исследований. – М.: Инфра-М, 2002. – 256 с.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

CHEMICAL ENTERPRISE: RISK-MANAGEMENT ORGANIZE- AND DATAWARE

Л.А. Родина, Е.А. Ломакина

L.A. Rodina, E.A. Lomakina

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Управление рисками деятельности является важнейшей подсистемой в системе управления предприятиями на текущий момент. Необходимость идентификации и оценки рисков предприятий химической промышленности сопряжено с объективной опасностью дополнительных экологических рисков.

The paper considers risk-management to be a key subunit within co management; and says it is necessary to identify and measure chemical enterprise risks as they can be worsened by objective extra environmental risks.

Ключевые слова: управление рисками, информационное обеспечение управления.

Key words: risk management, management data ware.

Построение эффективного механизма управления рисками является на сегодняшний день одним из ключевых факторов коммерческого успеха организации. При всем многообразии исследований управления рисками предприятий существуют серьезные недоработки в вопросах формирования механизма управления рисками организации. Кроме того, важно учитывать, что риск-менеджмент рассматривается как процесс [1], как система [2] и как механизм [3].

В системе риск-менеджмента крупнейших представителей нефтехимического комплекса (например, ОАО «СИБУР-Холдинг») ответственность за управление рисками, возникающими в подразделениях компании, ложится на руководителей этих подразделений. Производится оценка ключевых рисков компании менеджментом один раз в полгода. Данная система, по нашему мнению, имеет следующие недостатки:

- выявляются только стратегические риски компании, не учтены оперативные риски деятельности дочерних и зависимых обществ;
- не учитывается конфликт интересов подразделений холдинга, который сам по себе является источником риска;
- на уровне промышленных предприятий управление рисками осуществляется фрагментарно, не носит системного характера.

Для решения указанных проблем предлагается введение не только единых стандартов в управлении рисками во всех подразделениях холдинговой структуры, но также разработка единого механизма управления рисками, применимого для каждого подразделения.

В научной литературе нет терминологического однообразия на этот счет, и одновременно встречаются понятия «система управления рисками», «алгоритм управления рисками», «механизм управления рисками», «модель управления рисками», «технология управления рисками», которые зачастую, по сути, обозначают одно и то же. Поэтому необходимо четко понимать значение данных терминов.

Алгоритм – точное предписание, определенный процесс преобразования исходных данных в конечный результат [4]. Алгоритм управления – точно определенный порядок выработки управленческих решений, формирования планов, обмена информацией в процессе управления.

Таким образом, алгоритм управления рисками – это последовательность действий процесса управления. Представленные в экономической литературе алгоритмы управления рисками можно обобщить при помощи схемы, представленной на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм управления рисками организации

Кроме прямых связей, отражающих последовательность этапов в процессе управления, существуют также обратные связи, это означает, что имеется возможность возврата на предыдущие этапы и корректировки этих этапов с учетом полученной информации.

Очень важна связь между последним и первым этапом. Поскольку предполагается, что процесс управления рисками непрерывен, то по завершению последнего этапа происходит переоценка ценностей, постановка новых задач управления риском и процесс управления продолжается. Данный алгоритм является универсальным, применим для любого вида деятельности и для любых видов рисков.

Система – упорядоченная совокупность элементов, находящихся в отношениях и свя-

зях друг с другом и образующих определенную целостность, единство [5]. С точки зрения системного подхода управление рисками можно представить как систему, состоящую из управляющей подсистемы – субъекта управления и управляемой подсистемы – объекта управления.

Также система управления риска может пониматься как аппарат управления риска, который на основе полученной информации о рисках компании разрабатывает стратегию и тактику управления рисками и, используя различные методы и мероприятия, минимизирует риски компании. В таком контексте систему управления можно представить схематично как упрощенную функциональную систему управления рисками (рис. 2).



Рис. 2. Структура системы управления рисками

Служба внутреннего контроля введена нами в эту схему, поскольку именно на данную службу (при ее наличии) возлагается последующий контроль проведения операций, поэтому они должны быть включены в систему управления рисками как важный источник информации. Для химических предприятий России, как уже указывалось неоднократно, характерно создание холдинговых структур, поэтому система управления рисками для предприятий – участников холдинга усложняется.

Предлагается следующая функциональная схема взаимодействия подразделений по управлению рисками компании в случае, когда в холдинге существует несколько уровней собственности – на примере ОАО «Сибур-русские шины» (рис. 3).

Представленная схема иллюстрирует фрагмент общей системы управления, поскольку захватывает только одно подразделение холдинга по производству автошин, но основные взаимодействия на каждом уровне показаны.



Рис. 3. Схема функционального взаимодействия служб по управлению рисками в холдинговой структуре

В ОАО «СИБУР-Холдинг» сбором информации о рисках холдинга занимается департамент внутреннего аудита, а обязанности по управлению рисками возложены на структурные подразделения. Поскольку традиционные задачи работы департамента внутреннего аудита несколько шире, то в системе управления рисками данному департаменту необходимо оставить функции только дополнительного источника информации о рисках.

В предлагаемой схеме на уровне 2 – ОАО «Сибур-русские шины» департамент риск-менеджмента и служба внутреннего аудита разделены и службе внутреннего аудита оставлена именно функция по сбору дополнительной информации. На уровне 3 осуществляется непосредственное управление рисками данного уровня, подчиняющееся общей стратегии управления рисками холдинга. На уровне предприятия необходимо создать должность аналити-

ка, координатора управления рисками, который будет заниматься сбором оперативной информации о рисках предприятия, разработкой и осуществлением мероприятий по снижению уровня риска.

Оценка работы риск-менеджера подразделения должна производиться департаментом риск-менеджмента уровня 2 при участии службы внутреннего контроля.

Поскольку риски возникают во всех подразделениях предприятия и для выявления отдельных рисков необходимы специальные знания, то к управлению рисками целесообразно привлекать руководителей отделов.

Итак, субъект управления рисками предприятия представлен в общем виде, но это только один элемент управления рисками. Следующим этапом является предложение механизма управления рисками. В данном случае, полагаем, механизм управления будет являться более подходящим определением, нежели система управления. Еще одно важнейшее понятие риск-менеджмента – механизм управления рисками. Традиционное понимание механизма – система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности; последовательность состояний, процессов, определяющих собою какое-нибудь действие, явление.

Отличие системы управления рисками и механизма управления рисками в авторском понимании заключается в том, что система управления представляет собой совокупность элементов, не включает в себя алгоритм действий по управлению, а механизм включает в себя все элементы, используемые в процессе управления, демонстрирует процесс функционирования системы управления рисками.

В основу формирования механизма управления рисками предприятий химической промышленности взята схема технологии управления риском, предложенная Г.С. Токаренко [6]. Авторский вклад в разработку механизма управления рисками состоит в следующем. Во-первых, выделена информационная основа механизма, в том числе ключевые индикаторы риска, которые в идеале должны способствовать снижению неопределенности в деятельности предприятия. Во-вторых, предложено разделить управление рисками на три укрупненных блока, которые будут являться элементами рассматриваемого механизма: блок идентификации и оценки риска, блок преобразования рисков, блок контроля эффективности управления рисками.

Рассмотрим составляющие и алгоритм работы данного механизма.

Основа создания и функционирования механизма управления рисками на конкретном предприятии состоит из трех элементов: теории управления рисками, особенностей деятельности предприятия (в том числе финансовые возможности организации), а также стратегии развития организации.

Организационной основой механизма управления рисками является аппарат управления, состоящий из координатора работы, аналитиков и начальников подразделений – экспертов в области работы своих подразделений, схема функционирования аппарата управления уже была рассмотрена выше.

Информационная основа механизма управления – единая база данных о рисках предприятия и система ключевых индикаторов рисков, которые формируются в процессе управления рисками.

Система ключевых индикаторов связана процессом преобразования информации – идентификацией и оценкой риска и с блоком контроля. В процессе первичной идентификации рисков могут быть выявлены закономерности, из которых можно выделить сигналы рисков. Ранее уже были предложены некоторые индикаторы рисков, которые могут быть положены в основу системы индикаторов для конкретного предприятия. При этом в процессе работы механизма управления рисками ключевые индикаторы должны совершенствоваться.

На входе в механизм управления имеем неопределенность деятельности предприятия, порождающую риск. Риск хозяйствующего субъекта формируется факторами внутренней и внешней среды предприятия.

Информация о рисках собирается в блоке идентификации и оценки риска. Преобразование информации проходит в несколько этапов: идентифицируются факторы риска предприятия, проводится их оценка и систематизация, например, составляется карта рисков, на основании которой выделяются ключевые (наиболее значимые) риски предприятия. Исследователи сходятся во мнениях, что управлять необходимо интегральным риском предприятия, по его уровню также должна оцениваться эффективность управления, в связи с этим, завершающим этапом преобразования информации должно стать определение уровня интегрального риска и разделение интегрального риска на составляющие, на которые и будут направлены мероприятия по управлению. В случае рассматриваемых предприятий химической промышленности составляющими интегрального риска будут являться риски техногенных

аварий, производственные риски, коммерческие риски, финансовые риски и риски управления, наиболее значимым из которых является производственный риск.

Следующим элементом механизма управления рисками является блок преобразования рисков. Здесь происходит выработка программы по снижению рисков, которая должна включать мероприятия, соответствующие выявленным рискам, нормативы приемлемости риска, источники финансирования. Программа должна вписываться в общий финансовый план предприятия. В первую очередь нужно сосредоточиться на рисках, имеющих наибольшее влияние на интегральный риск предприятия. В случае рассматриваемых предприятий, существенное влияние на интегральный риск будет оказывать влияние риск выхода из строя оборудования, соответственно, первоочередные усилия по управлению должны быть направлены на этот риск.

Последним блоком рассматриваемого механизма является блок контроля. Здесь разрабатываются критерии эффективности управления рисками и проводится анализ достигнутых результатов по управлению рисками, в качестве показателя оценки эффективности управления можно использовать абсолютное и относительное изменение уровня интегрального риска предприятия. Блок контроля должен иметь обратную связь с другими блоками механизма, поскольку именно в результате оценки эффективности происходит корректировка программы управления рисками, а также возможно уточнение ключевых рисков предприятия.

Результатом реализации механизма управления рисками должно являться снижение уровня интегрального риска и уменьшение неопределенности в деятельности предприятия.

Особенности применения механизма управления рисками на предприятиях химической промышленности. В целом, механизм является универсальным, его использование возможно на любом предприятии. При осуществлении управления рисками на рассматриваемых предприятиях могут возникнуть следующие проблемы.

Оценка интегрального риска для предприятий рассматриваемой отрасли достаточно проблематична. Во-первых, существует необходимость учета факторов риска головных подразделений предприятий. На уровне производственного предприятия оценить данные риски сложно, соответственно нельзя их учесть при определении интегрального уровня риска. Ре-

шением этой проблемы является создание единой базы данных о рисках всех подразделений холдинга.

Во-вторых, спецификой химических предприятий является повышенная опасность, поэтому риск техногенных аварий, который будет иметь множество последствий (экологических, экономических, социальных), необходимо выделять из общей массы рисков предприятия, и включение данного риска в расчет интегрального риска не совсем целесообразно.

Таким образом, получается, что на уровне производственного химического предприятия управление интегральным риском встречает определенные сложности, в связи с этим предлагаем разделить для управления риски в соответствии с ранее предложенной классификацией: производственные, коммерческие риски, риски управления, финансовые риски. По данным группам риски можно интегрировать и управлять комплексным производственным риском.

Проблема оценки интегрального риска может быть решена, когда механизм управления рисками заработает на постоянной основе и в случае, если деятельность по управлению рисками будет обеспечена соответствующими автоматизированными системами, какие, например, уже используются в кредитных организациях.

Рассчитаем эффективность реализации предложений по внедрению системы управления рисками на предприятиях химической промышленности. Как уже было сказано выше, в итоге действие всех факторов риска проявляется в изменении финансовых результатов предприятия. Таким образом, эффективность управления рисками можно проследить по финансовым показателям деятельности. Ярким примером действия факторов риска в 2008 г. стала остановка производства на омских шинных заводах. В таблице 1 представлено сравнение результатов деятельности СП ЗАО «Матадор-Омскшина» в 2007 и 2008 г. [7].

В соответствии с данными, представленными в таблице 1, в 2008 г. при наращивании объемов выручки предприятия на 5,65 % наблюдается рост себестоимости на 20,25 % и, соответственно, снижение валовой прибыли на 60,42 % по сравнению с 2007 г. В 4 квартале 2008 г. рост себестоимость продукции превышает выручку от реализации на 42 591 тыс. руб. Это произошло вследствие вынужденного снижения объема производства продукции и, соответственно, роста доли условно-постоянных расходов в себестоимости.

Таблица 1

**Изменение финансовых показателей деятельности СП ЗАО «Матадор-Омскшина»
в 2007 и 2008 г. вследствие действия факторов риска, тыс. руб.**

Показатель	2007 г.	2008 г.		Изменение в 2008 по сравнению с 2007 г.	
		Всего	В том числе 4 квартал	Абсол., тыс. руб.	Относ., %
Выручка	2 188 436	2 312 187	593 565	123 751	5,65
Себестоимость	(1 792 509)	(2 155 471)	636 156	-362 962	20,25
Валовая прибыль	395 927	156 716	(42 591)	-239 211	-60,42
Коммерческие расходы	(32 330)	(11 581)	(2 909)	20 749	-64,18
Управленческие расходы	(159 124)	(91 099)	(22 477)	68 025	-42,75
Прибыль от реализации	204 473	54 036	(67 977)	-150 437	-73,57
Чистая прибыль (убыток)	102 524	(58 075)	(120 250)	-160 599	-156,65
Справочно: прибыль (убыток) от курсовых разниц	(9 914)	(84 165)	(76 184)	-74 251	748,95

Таким образом, здесь проявилось действие фактора риска остановки производства вследствие снижения спроса на продукцию, убыток от наступления рискованного события составил 42 591 тыс. руб. Также на отрицательный финансовый результат компании повлияли курсовые разницы (резкое увеличение расходов по переоценке валютных обязательств компании). Итак, действие валютных рисков в 2008 г. принесло экономический ущерб компании в 84 165 тыс. руб. При применении механизма управления рисками указанный ущерб от реализации рискованных событий мог быть меньше ориентировочно на 3 %. Поскольку рассчитать интегральный риск для предприятий химической промышленности на первых этапах внедрения механизма управления рисками не представляется возможным, рассчитаем уровень производственного риска как основного для производственного предприятия.

Риск характеризуется величиной ущерба и вероятностью наступления. Модель оценки

в общем виде: $R = f(P, I)$, где R – оценка последствий рискованного события, P – вероятность наступления риска, потенциальные последствия фактора риска [8].

Поскольку влияние различных факторов на совокупный риск различно, то при расчете совокупного риска полагаем, что необходимо учитывать влияние этих факторов при помощи коэффициентов, так как риск в данном случае будет оцениваться по размеру ущерба в денежном выражении. Предполагаем, что зависимость совокупного риска от общих факторов будет линейной. Необходимо учитывать, что данный расчет не является точным, поскольку учитывает не все факторы риска и отсутствует статистика наступления рискованных событий.

В таблице 2 предложен расчет уровня годового производственного риска до применения мероприятий по управлению рисками и после. Расчет произведен по данным СП ЗАО «Матадор-Омскшина».

Таблица 2

Расчет производственного риска предприятия по производству автомобильных шин

Показатель	Риск поломки оборудования	Моральное устаревание оборудования	Риск персонала	Срывы поставок сырья
<i>До введения на предприятии системы управления рисками</i>				
Вероятность, %	0,19	0,60	0,17	0,50
Максимальный размер ущерба, тыс. руб.	43 269	22 504	56 259	18 493
Размер фактора, тыс. руб.	8 093	13 502	9 353	9 247
Итого годовой производственный риск, тыс. руб.	40 195			
<i>После введения на предприятии системы управления рисками</i>				
Вероятность, %	0,19	0,60	0,15	0,3
Максимальный размер ущерба, тыс. руб.	37 088	21 829	49 508	12 390
Размер фактора, тыс. руб.	6 937	13 097	7 243	3 717
Итого годовой производственный риск, тыс. руб.	30 995			

В соответствии с приведенным примерным расчетом при введении механизма управления рисками производственный риск может быть снижен на 23 %.

Однако при реализации механизма управления рисками долю производственного риска в собственном капитале компании можно снизить минимум на 1,4 %.

Таким образом, применение механизма управления рисками на предприятиях химической промышленности позволит снизить уровень интегрального риска, а также уменьшить неопределенность деятельности. Кроме того, одной из задач реализации механизма является оперативное выявление и реагирование на возникающие проблемы.

1. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. – М.: Наука, 2002. – 192 с.

2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

3. Лукашов В.И. Риск-менеджмент и количественное измерение финансовых рисков в нефинансовых корпорациях // Управление рисками. – 2005. – № 5. – С. 43–60.

4. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 6-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.

5. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 826 с.

6. Токаренко Г.С. Технология управления финансовыми рисками // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 5 – С. 138–143.

7. Ежеквартальные отчеты эмитента СП ЗАО «Матадор-Омскшина» за 2007–2009 гг. – URL: <http://www.matador-omsk.ru>

8. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 288 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ СТРАТЕГИИ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

FACTORS OF RESOURCE STRATEGY IN CARGO TRANSPORT COMPANY

Н.Н. Чепелева
N.N. Chepeleva

Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия, г. Омск

В зависимости от этапа жизненного цикла, особенностей деятельности, ситуации на рынке и ряда других факторов предприятие может использовать различные инструменты формирования ресурсной стратегии. Определение факторов, которые могут повлиять на этот процесс, позволяет обеспечить его формализацию. Выделенные факторы должны находиться под постоянным наблюдением предприятия для обеспечения процесса корректировки ресурсной стратегии в случае необходимости. Поскольку количество указанных факторов может быть достаточно велико, не утихает научный спор о приоритетности внешних и внутренних факторов для формирования стратегических планов предприятия.

The article discusses prioritized internal and external tools in co strategy building, as the number of those ones is rather large according to life-cycle stage, business activity type, market situation, etc. The identified tools can affect strategy building and should be constantly observed by the company to adjust the resource strategy if necessary.

Ключевые слова: стратегия, факторы внешней среды предприятия, факторы внутренней среды предприятия, ресурсы, грузовое автотранспортное предприятие.

Key words: strategy, environmental factors, factors of internal environment, recourses, cargo transport company.

Ресурсные стратегии, представленные в научной литературе [1; 2], как правило, ориентированы на взаимоотношения с поставщиками («позиционирование предприятия на рынке ресурсов»), хранение материальных ресурсов и контроль их использования («позиционирование фрагмента рынка ресурсов на предприятии»). Это ограничивает перечень факторов, которые предлагаются в качестве влияющих на процесс разработки ресурсной стратегии, так как складские запасы материальных ресурсов, являются только частью всех ресурсов предприятия.

Ограниченное представление о ресурсной стратегии не подразумевает действий относительно неосязаемых нематериальных ресурсов, таких как навыки, возможности, способности и т. п. К тому же вопросы привлечения, использования и развития трудовых ресурсов и их мотивации традиционно включены в социальную стратегию. Все это, во-первых, распыляет усилия предприятия по нескольким направлениям, а во-вторых, для управления нематериальными ресурсами вообще не дает рекомендаций. Следовательно, требуется расширить диапазон факторов, которые должны быть учтены при разработке ресурсной стра-

тегии грузового автотранспортного предприятия (ГАТП).

В целом на разработку любой стратегии предприятия могут влиять как факторы внешней, так и внутренней среды. От подхода к формированию стратегии – рыночно-ориентированной или ресурсно-ориентированной, будет зависеть приоритетность тех или иных факторов. В связи с этим в научной литературе существует дискуссия о том, какие факторы должны быть учтены в первую очередь, а какие являются второстепенными, так как избыточное количество информации значительно усложнит создание стратегического плана. Сторонникам рыночно-ориентированного подхода представляются значимыми факторы внешней среды, а ресурсно-ориентированного, получившего в последнее время особую популярность, – внутренней среды.

Внутренняя среда предприятия, составляющая его потенциал, оценивается как совокупность всех видов ресурсов, а теория стратегического управления, позиционируя себя как теорию, сконцентрированную на человеческом факторе, выдвигает из них на первое место именно трудовые (или человеческие) ресурсы. Сотрудники предприятия создают продукт, используя нематериальные и материальные ресурсы. Как бы ни были важны в современных

условиях знания, информация, секреты технологии и особенности производства, их невозможно использовать без участия квалифицированного, предприимчивого и опытного персонала. Этот фактор, однако, может стать также и препятствием на пути реализации любой стратегии, его негативное влияние сложно предвидеть и предотвратить, но именно он находится в основе большинства современных технологических катастроф, возникающих на предприятии кризисов и банкротств. При определении факторов, влияющих на формирование в том числе и ресурсной стратегии ГАП, необходимо указать его как один из основных. Повышение квалификации работников ведет к укреплению потенциала предприятия, расширению конкурентных преимуществ, способствует развитию производства [3; 4], от него зависит и возможность использования тех или иных инструментов формирования ресурсной стратегии. В связи с этим представляется, что ресурсная стратегия должна предусматривать проработку вопросов, по привлечению трудовых ресурсов, эффективности их использования, мотивации и контроля. В случае необходимости поддержки данного вида ресурсов в неактуализированном состоянии, предприятие может использовать инсорсинг, обеспечивая этим выполнение таких функций, как социальная (занятость населения), фискальная (уплата налогов в бюджет и внебюджетные фонды) и др.

Важным фактором внутренней среды являются материальные ресурсы (производственная база, денежные средства), а также возможность их привлечь. Финансовые возможности, например, важны не сами по себе, а как средство привлечения на предприятие подвижного состава, оборудования, запасных частей, топлива, и других факторов производства. Устойчивое финансовое состояние предоставляет возможность использовать широкий набор инструментов для ресурсной стратегии, а также означает отсутствие ограничений при формировании стратегий, связанных с обязательствами предприятия. Поскольку эта часть ресурсной стратегии в настоящее время является методически хорошо проработанной, нет необходимости останавливаться на ней более подробно.

При формировании любого стратегического плана необходимо учитывать обязательства предприятия и степень зависимости от стейкхолдеров. Так, на разных этапах жизненного цикла предприятие имеет различные обязательства: у действующего предприятия есть долги, миссия и цели, оно выполняет определенные функции и несет определенную ответ-

ственность перед обществом; вновь созданное предприятие более свободно в выборе инструментов привлечения и использования ресурсов.

Жизненный цикл предприятия и состояние отрасли также можно отметить как факторы, в принципе влияющие на процессы стратегического планирования. В момент создания предприятия, например, привлекаются инвесторы, определяются возможные конкурентные преимущества в зависимости от ситуации на рынке и сегмента, который предполагается занять. В процессе деятельности конкурентные преимущества развиваются, возникают обязательства. На стадии спада объем обязательств увеличивается, в том числе социальных, необходима стратегия, предусматривающая перевод ресурсов в другие сферы деятельности.

Конкурентные преимущества формируются при успешном учете предыдущих факторов. Так как с одной стороны они являются ресурсами предприятия, а с другой – именно внешняя среда определяет, какой из ресурсов станет конкурентным преимуществом предприятия и определит его позицию (рейтинг) в отрасли. В связи с этим методология формирования ресурсной стратегии должна подразумевать использование инструментов по их защите. Чем больше у предприятия конкурентных преимуществ, тем лучше, но необходимо предотвратить их копирование другими предприятиями. Лучше всего поддаются защите конкурентные преимущества в виде нематериальных ресурсов. Это увеличивает независимость предприятия от внешней среды.

С. Попова [5] указывает на то, что поскольку ресурсы в разных отраслях могут обладать различной ценностью, то оценивать их и разрабатывать стратегию следует с учетом факторов, влияющих на конкуренцию в данной отрасли. Эти факторы также определяют и конкурентные преимущества (стратегические активы) предприятия. Сторонники ресурсно-ориентированного подхода считают, что защиту стратегических активов предприятия могут обеспечить следующие факторы, которые должны быть учтены при формировании стратегии:

- сложность воспроизводства и длительный период;
- секретность или скрытость ресурсов;
- размеры предприятия и его специализация, степень интеграции с конкурентами;
- высокие издержки конкурентов при смене поставщиков;
- фактор времени;

- структура отрасли (поведение конкурентов, технология);
- ситуация на рынке (в том числе запросы клиентов).

Поскольку конкурентное преимущество в тот или иной момент времени определяется внешней средой, то исследователи предприняли много попыток четко определить основные этапы этого процесса. Чаще всего используют SWOT-анализ, который все факторы внешней среды делит на положительные (возможности) и отрицательные (угрозы). Этими факторами [6] являются:

- оптимальное количество информации о внешней среде и время, необходимое для сбора этой информации в целях создания стратегии – дают возможность узнать о благоприятном и опасном для предприятия и конкурентов развитии событий;
- рейтинг предприятия среди конкурентов – для этого руководство предприятия должно располагать информацией о его потенциале и потенциале конкурентов.

Поскольку одни и те же факторы внешней среды в разное время могут быть как возможностями, так и угрозами, необходимо периодически отслеживать их изменения, проводить мониторинг. По некоторым оценкам [6] это необходимо делать ежеквартально. Существенных факторов немного, но диапазон их огромен – от изменения финансового состояния отдельных конкурентов до изменения экономической ситуации в стране. Чтобы сократить количество факторов, принято использовать PEST+M-анализ, позволяющий сгруппировать их в пять основных групп: политические, экономические, социальные, технологические, маркетинговые. Из этой классификации, традиционно сложившейся для целей анализа в фирмах, выбирают наиболее значимые в соответствии с потенциалом предприятия.

Цели предприятия и интересы высшего руководства в работе [3] рассматриваются отдельно, хотя для предприятия выгодней, если они совпадают и определены как эффективное использование всех видов ресурсов с максимальным финансовым, производственным, фискальным и социальным результатами в течение определенного периода времени. Этого можно достичь при правильном определении конкурентных преимуществ.

Поскольку эффективность любой деятельности может быть определена как результат, полученный за определенный период времени, то следующий фактор, который необходимо учесть при формировании ресурсной страте-

гии – это фактор времени. [3]. Однако он имеет свои особенности. Главная заключается в том, что его нельзя не учитывать при определении эффективности деятельности, но учесть как один из ресурсов в отчетности тоже невозможно. Его нельзя защитить от использования конкурентами, обозначить контроль над ним с юридической точки зрения, посчитать сумму затрат на его привлечение. Это специфический ресурс, под ним подразумевают период, который нужен предприятию для развития своих ресурсов до состояния конкурентных преимуществ. Фактор времени учитывается при определении горизонта стратегического планирования, который, в свою очередь, расширяется, если стратегию легко реализовать, использовать в течение длительного периода времени и довольно высока степень предсказуемости будущих событий.

Тип функционирования предприятия также имеет большое значение при формировании ресурсной стратегии. Для описания различных типов функционирования автотранспортных предприятий используют общепринятый «биологический акцент» [7], что позволяет упростить восприятие сложных явлений и процессов. Выделяют четыре типа функционирования автотранспортных предприятий.

1. Мелкие частные перевозчики (индивидуальные предприниматели) отнесены к типу коммутантов, сравниваемых с «серыми мышами». Их конкурентным преимуществом является гибкость, они используют любую возможность начать деятельность или занять небольшую долю рынка, что отражается на инструментах формирования ресурсной стратегии. Коммутанты постоянно находят небольшие мелкие потребности рынка и удовлетворяют их, копируя доступные им действия крупных предприятий. Подобные автотранспортные предприятия могут быть созданы на базе неэффективного крупного производства, что также отражается на ресурсной стратегии. За счет многочисленности частных предприятий и отсутствия статистического учета им сложно себя позиционировать и оценивать свой потенциал. Поэтому они довольно неустойчивы и используют хаотический тип стратегического управления.

2. Специализированные автотранспортные предприятия – пациенты – занимают узкий сектор специфических услуг на небольшом сегменте рынка. Их конкурентное преимущество – это особенность предоставляемых услуг, однако они повержены риску, так как сложно найти покупателя специфических услуг, существующие потребители могут внезапно исчезнуть,

им сложно противостоять в конкурентной борьбе в связи с небольшим масштабом деятельности и практически отсутствием перспектив роста.

3. Крупные автотранспортные предприятия – виоленты – сравниваются со «слонами». Им присущи такие конкурентные преимущества как экономия на масштабах производства, большая производительность, возможность диктовать свои условия при установлении тарифов на перевозки.

4. Экспериментальные предприятия – эксплеренты – мелкие, с низкой степенью финансовой устойчивости, являются «возмутителями спокойствия». Они бедны на материальные ресурсы, но богаты энтузиазмом, творческими людьми, составляющими их главное конкурентное преимущество, а также у них большой интерес к научным исследованиям, технологическим новинкам.

Фактор риска – ошибки прогноза, оценки, неправильного определения конкурентных преимуществ, утечки информации, изменение политической или экономической ситуации – также должен учитываться.

Все перечисленные факторы оказывают влияние на процесс формирования ресурсной стратегии предприятия. Исследователи, занимающиеся изучением этих вопросов, делают акценты на особенностях отдельных факторов. Так, Г. Минцберг с соавторами [8] определяют следующие важные, на их взгляд, факторы, которые должны быть учтены при формировании стратегии:

- формулирование задач и целей;
- поддержка инициативы – стратегия должна обеспечивать преимущество;
- концентрация – точное определение конкурентных преимуществ;
- гибкость – запас ресурса, свобода маневра (т. е. в соответствии с предложенным подходом перевод, в случае необходимости, в актуализированное состояние временно неиспользуемых активов);
- скоординированное и ответственное руководство – заинтересованы ли руководители в достижении поставленных целей;
- неожиданность – предусматривает фактор времени правильно выбранных действий;
- защита конкурентных преимуществ, развитие ресурсной базы.

Фактически это все ранее перечисленные факторы, но рассмотренные с несколько других точек зрения. Факторы, предложенные в работах [3; 7; 8], схожи: в основном они способствуют формированию стратегии, позво-

ляющей в подходящее время эффективно использовать конкурентные преимущества, их развитие и защиту, возможность маневра в случае изменения ситуации (перевод из актуализированного состояния в неактуализированное и наоборот). В целом ресурсная стратегия должна быть сформирована так, чтобы обеспечить эффективное использование конкурентных преимуществ предприятия, приводящее в определенный период времени к росту его потенциала и достижению запланированного финансового, социального, производственного и фискального результатов.

Основной проблемой современных российских предприятий, не позволяющей в полной мере заняться разработкой ресурсной стратегии как стратегии развития конкурентных преимуществ, которые в соответствии с ресурсным подходом находятся внутри предприятия, является отсутствие в России системы учета как индивидуальных, так и отраслевых данных деятельности предприятий. Это не дает возможности провести сопоставительный анализ и определить рейтинг предприятия, а следовательно, его конкурентные преимущества. Решение этой проблемы позволило бы в полной мере преодолеть препятствия эффективного использования ресурсов, распространения прогрессивных методов организации производства, добиваться повышения конкурентоспособности предприятия не только на внутреннем российском рынке, но и на международном.

Для предприятий, проникающих на рынок и уже действующих на нем, совокупности факторов, влияющих на формирование ресурсной стратегии, будут различаться, но существуют общие факторы, которые учитываются в любом случае:

- перечень и размер ресурсов, являющихся для предприятия конкурентным преимуществом, уровень конкурентоспособности, время использования конкурентного преимущества и его развития (относятся к внутренней среде предприятия);
- характеристики отрасли (жизненный цикл, технология) и рынка в целом (требования и предпочтения клиентов) (относятся к внешней среде предприятия);
- размер, специализация предприятия;
- взаимовлияние перечисленных факторов (синергический эффект).

При формировании ресурсной стратегии Б.Г. Клейнер [1] предложил учитывать следующие внутренние факторы, определяющие в целом стратегический потенциал предприятия:

1) существующая стратегия обновления продукции и технологический тип предприятия. С точки зрения транспортных предприятий, необходимо отметить, что ассортимент услуг у них довольно постоянный и о частой смене номенклатуры продукции говорить не приходится. Так же и технология перевозок практически неизменна за исключением использования в последнее время логистических принципов интеграции предприятий. Постоянство в этом случае можно рассматривать как преимущество предприятий данной отрасли, которое придает процессу формирования ресурсной стратегии некоторую стабильность, в том числе при сотрудничестве с поставщиками ресурсов, потому что, как показывает практика, ГАТП подолгу сотрудничают с одними и теми же поставщиками и меняют их крайне неохотно;

2) наличие складских мощностей – зависит от того, какие запасы предприятие использует (долгосрочные, среднесрочные или краткосрочные). В современных условиях предприятия в большинстве случаев предпочитают сводить свои запасы к минимуму, объясняя это во-первых, сокращением затрат на хранение, отсутствием необходимости отвлекать из оборота средства для осуществления значительных закупок, а во-вторых, значительной конкуренцией на рынке поставщиков, что дает возможность в крайнем случае привлечь необходимый материальный ресурс. Если ГАТП не имеет на балансе много автомобилей (20–50), то большие запасы материальных ресурсов экономически необоснованны;

3) наличие у предприятия денежных средств. Данный фактор важен при решении вопроса о приобретении новой техники, развитии материально-технической базы, т. е. повышении конкурентных преимуществ. Развитие стратегических активов требует существенных затрат, поэтому ресурсы, являющиеся сегодня конкурентными преимуществами могут не оказаться ими завтра без соответствующей финансовой поддержки. Это также имеет значение для развития нематериальных (неосязаемых) ресурсов;

4) степень жесткости структуры внутреннего управления – предполагает четкое разделение полномочий и сфер влияния между подразделениями предприятия, отвечающими за различные типы ресурсов. В случае жесткости структуры опасность внутриорганизационных конфликтов снижается, повышается дисциплина. Элементы внутриорганизационной структуры часто являются скрытым ресурсом, обеспечивающим конкурентное преимущество;

5) социальный тип коллектива – сложно формализуемый и поддающийся оценке фактор, содержащий в своей основе трудовые ресурсы, но от него во многом зависит успех стратегического управления.

По мнению Б.Г. Клейнера, большие запасы ресурсов не следует создавать в том случае, если «деятельность предприятия носит конъюнктурный характер и неминуемо реагирует на колебания спроса» [1]. Это напрямую относится к предприятиям транспорта, так как они существенно зависят от положения строительных предприятий или сельского хозяйства (основных потребителей грузовых автотранспортных услуг). Кризис в этих сферах сильно снижает объем перевозок ГАТП. Торговые предприятия, также являющиеся стабильными потребителями автотранспортных услуг, предпочитают иметь свой небольшой парк автомобилей, что исключает их из списка крупных потребителей услуг ГАТП. Из этого можно сделать вывод, что деятельность ГАТП носит конъюнктурный характер, и они вынуждены реагировать на колебания спроса. В этом случае нет необходимости запасать, хранить и поддерживать в пригодном состоянии большие объемы материальных ресурсов, особенно в том случае, если они не являются стратегическими и отношения с поставщиками надежны.

Попытку систематизировать и конкретизировать факторы, влияющие на процесс формирования ресурсной стратегии, нельзя назвать удачной, так как их набралось очень много: цели предприятия, состояние рынка, рейтинг предприятия, его потенциал, используемая технология, особенности деятельности, конкурентные преимущества, этап жизненного цикла. Поскольку скрупулезно учитывать все факторы предприятию сложно, возникает необходимость выделить приоритетный для любого предприятия – конкурентное преимущество (стратегический ресурс или ключевую компетенцию), используя которое, можно успешно функционировать на рынке.

Для определения ключевых компетенций предприятия В.С. Ефремовым [9] предложен подход на основе требований к свойствам продукта. Эти первичные требования выявляются в ходе интервью с работниками предприятия (экспертным путем), а для ранжирования их свойств по степени важности используется метод многофакторного сравнительного анализа. Это допустимо в случае отсутствия отраслевой статистической базы, позволяющей рассчитать рейтинг предприятия и определить конкурентные преимущества, ис-

пользуя бенчмаркинг. Оба способа имеют недостатки: первый – субъективность мнений экспертов, поскольку они могут предоставить желаемые, а не действительные ответы, второй – риск отсутствия необходимой или использования искаженной информации, применяемой для определения рейтинга.

Согласно ресурсному подходу, формирование стратегии происходит на основе анализа следующих факторов:

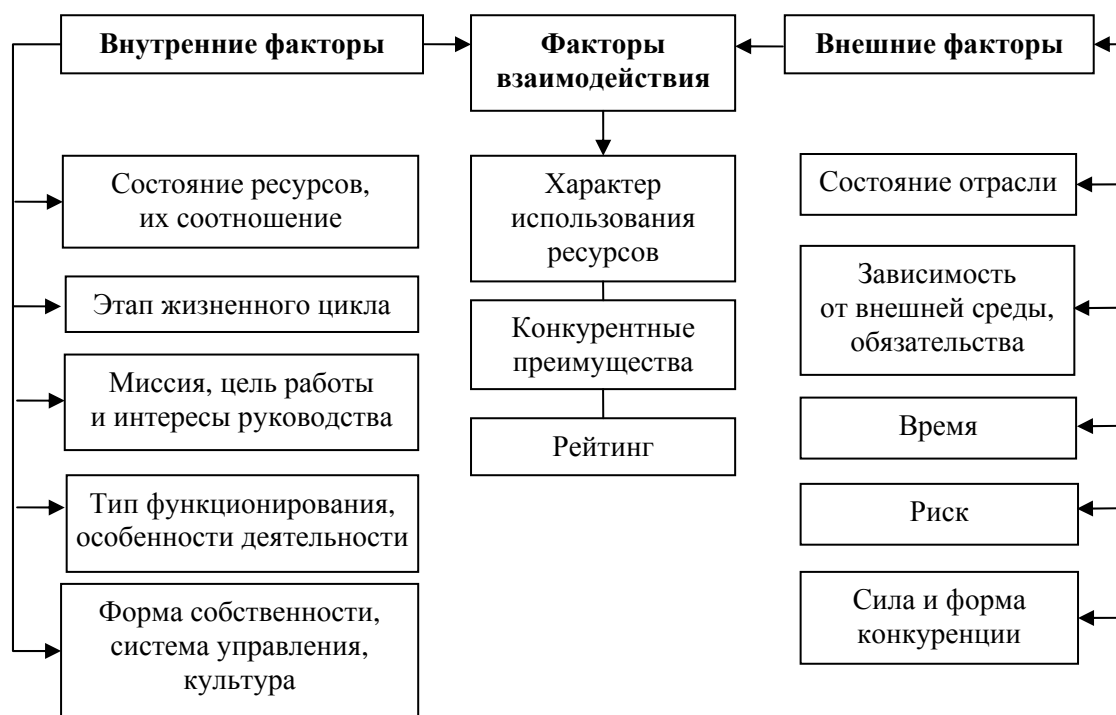
- степень изменчивости внешней среды, ее сложность – большое количество факторов, влияющих на деятельность предприятия и их стабильность или нестабильность (факторы часто и внезапно меняются либо, наоборот, меняются редко и постепенно);
- агрессивность стратегии предприятия – характеризуется наличием и эффективностью

использования конкурентных преимуществ, рейтингом, профилем;

- функциональный потенциал – совокупность ресурсов, способностей и компетенций предприятия, используемых всеми сферами деятельности и службами предприятия.

Важно учесть, что нематериальные ресурсы (знания, информация, навыки, компетенции, способности) необходимо поддерживать в актуализированном состоянии, поскольку их особенностью является увеличение своей ценности в течение длительного периода времени.

Итак, перед формированием ресурсной стратегии ГАТП необходимо учесть ряд факторов, представленных на схеме, которые позволят сформировать ее как обеспечивающую развитие и эффективное использование во внешней среде конкурентных преимуществ предприятия.



Факторы, влияющие на формирование ресурсной стратегии ГАТП

Таким образом, можно отметить, что на сегодняшний день разработанные методики формирования ресурсной стратегии подразумевают обеспечение предприятия материальными ресурсами, что объясняет неполноценность учета факторов, влияющих на ресурсную стратегию в современных условиях. При формировании ресурсной стратегии ее необходимо обозначить как стратегию привлечения, эффективного использования, контроля и развития всех ресурсов предприятия, поскольку конкурентным преимуществом могут являться не только материальные ресурсы. Так как ресурс-

ный подход находит все больше сторонников в стратегическом управлении, можно считать, что источники конкурентных преимуществ заключены именно во внутренней среде, однако внешняя среда определяет, какие ресурсы ими являются. В связи с этим спор о приоритетности факторов, которые должны быть учтены при формировании стратегии, является необоснованным. В зависимости от потенциала предприятия и ситуации на рынке приоритетными (т. е. влияющими на ресурсную стратегию) будут факторы их взаимодействия, а именно: характер использования ресурсов,

конкурентные преимущества и рейтинг предприятия. Взаимовлияние различных внешних и внутренних факторов в итоге отразится именно на них, следовательно, для формирования и корректировки ресурсной стратегии необходимо осуществлять их мониторинг. Учет большего числа факторов (внешних или внутренних), усложняет стратегический процесс, требует большой учетной и аналитической работы, а также является весьма затратным для предприятия в финансовом и временном аспектах.

1. *Клейнер Г.Б.* Стратегии бизнеса: аналитический справочник. – URL: <http://www.aup.ru>.

2. *Веснин В.Р.* Стратегическое управление: учебник. – М., 2004. – 328 с.

3. *Виханский О.С.* Стратегическое управление: учебник. – М., 2002. – 292 с.

4. *Генкин Б.М.* Экономика и социология труда: учебник. – М., 2006. – 448 с.

5. *Попова С.* Стратегии бизнеса: иллюзии или бизнес-инструменты? – URL: <http://www.franch-pro.com>.

6. *Карпов А.* Стратегия: от разработки до реализации. – URL: <http://www.intalev.ru>.

7. *Абалонин С.М.* Конкурентоспособность транспортных услуг: учеб. пособие. – М., 2004. – 172 с.

8. *Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С.* Стратегический процесс: пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб., 2001. – 688 с.

9. *Ефремов В.С.* Стратегий компаний в контексте развития бизнес-систем. – URL: <http://www.cfin.ru>.

МЕТОДИКА ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

CO PROCESS MANAGEMENT TRANSITION

И.Г. Хомяк
I.G. Khomyak

Омский НИИ приборостроения

Создание систем эффективного управления предприятиями – важнейший фактор повышения их конкурентоспособности. В статье проанализированы функциональный и процессный подходы к управлению предприятием и предложена методика перехода на процессное управление.

The paper examines functional and process company management and provides effective ways of transition to the process management, as it seems to be the key condition to improve co competitiveness these days.

Ключевые слова: конкурентоспособность, система управления, функциональный подход, процессный подход.

Key words: competitiveness, system of management, functional and process management.

Необходимым условием успешного функционирования любой организации на современном этапе развития экономики является ее конкурентоспособность. Связано это прежде всего со значительным обострением борьбы между субъектами хозяйствования за сегменты рынка. В сложившейся ситуации проблема оценки конкурентоспособности становится приоритетной задачей в управлении организацией.

До 1980-х гг. промышленные предприятия действовали в условиях благоприятной конкурентной среды. Ограниченность коммуникаций, огромные географические расстояния, защищенные рынки снижали возможности иностранных предприятий конкурировать на национальных рынках. Мотивация для обеспечения максимальной эффективности, совершенствования приемов менеджмента или минимизации затрат была слабой, а увеличение издержек можно было переложить на потребителей. Цены устанавливались такими, что они могли покрыть операционные издержки и обеспечить заранее установленные показатели рентабельности, поэтому увеличение затрат могло компенсироваться за счет цены. Разработке систем, позволяющих снижать издержки и точно измерять их, учету рентабельности отдельных видов товаров внимания уделялось мало.

Однако уже в 1980-е гг. произошло устранение барьеров, препятствующих международной торговле, что привело к созданию в бизне-

се ситуации, когда все компании мира сотрудничают и сражаются друг с другом в едином пространстве. Чтобы успешно конкурировать в этих условиях, приоритетом в своей деятельности предприятия сделали удовлетворение запросов потребителей. Благодаря технологическим инновациям срок жизни продуктов постоянно сокращается. Его успешное продвижение на рынке сегодня отнюдь не дает гарантий конкурентоспособности завтра, поэтому предприятия стараются предвидеть будущие предпочтения и потребности клиентов, предлагая широкий выбор новых продуктов. Они получают выигрывать благодаря своевременности реагирования, а не за счет экономии на масштабах производства и цене ресурсов.

Интенсивная конкуренция и расширение ассортимента продукции привели промышленные предприятия к потребности управлять затратами и разрабатывать информационные системы, позволяющие лучше понять базу затрат и выявить источники повышения рентабельности по отдельным видам продукции, потребителям и рынкам. Предприятия постоянно ведут поиск снижения издержек, сокращения отходов, повышения качества и улучшения показателей деятельности.

Длительное освоение новой продукции или модификация старой под требования заказчика ухудшает взаимодействие с клиентом. Нет уверенности, что клиент в следующий раз купит данный товар. Это усложняет прогнозирование сбыта и приводит к хаотическим про-

дажам, что вынуждает предприятие работать не на заказ, а «на склад». Увеличение складских запасов по материалам и готовой продукции обуславливает повышение издержек на хранение складских запасов и снижение оборачиваемости средств. Возрастание накладных расходов для планирования и управления материальными ресурсами замораживает капитал предприятия. Отечественные предприятия не были готовы к реальной конкуренции. Неконкурентоспособны многие из них и сегодня. Упадок предприятий объясняется также внутренними факторами: низким уровнем технологий, плохой организацией производства, несовершенством управления. Состояние данной триады определяет чрезвычайно высокий уровень затрат на производство и низкое качество выпускаемой продукции.

Сегодня в рыночных условиях нет серьезных возможностей для масштабных инвестиций. Основные инструменты, способные помочь предприятиям стать более эффективными нужно искать в существующих технологиях, совершенствуя организацию производства и управление [1].

Управление предприятием любой отрасли экономики находится на стыке различных областей знаний. Диапазон мнений специалистов варьирует от полного отрицания значимости организационно-экономических аспектов до идентификации каждой управленческой функции и отдельного работника. Практика работы предприятий в условиях жесткой конкуренции показывает, что функциональный подход к управлению часто приводит к потере устойчивости развития хозяйствующего субъекта из-за снижения комплексности и целенаправленности управления; преобладания краткосрочных целей в ущерб стратегическим; сокращения активности инновационных процессов; недостаточной координации функций производства, маркетинга, логистики. Важно приспособить управленческий аппарат к требованиям динамично развивающейся рыночной среды. Одним из основных направлений создания эффективной системы управления предприятием является применение процессного подхода к организации и управлению финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Функциональный подход, применяющийся до сих пор, уже в значительной мере изжил себя. Разделение системы на подсистемы (отделы, подразделения, должности) не несет в себе информацию о задачах каждой подсистемы. Функционально-ориентированная организация не стимулирует заинтересованность ра-

ботающих в конечном результате, поскольку системы их деятельности оторваны от результативности работы предприятия в целом. При функциональном подходе главным потребителем результатов труда работника является его вышестоящий начальник. Это означает, что каждый сознательно или подсознательно старается угодить начальнику, а не коллеге из соседнего подразделения, а тем более клиенту. При современных тенденциях клиентской ориентации такой подход сразу отбрасывает предприятие на последние роли в конкурентной борьбе. Кроме того, главным недостатком функциональной системы управления является отсутствие возможности построения системы мотивирования персонала, базирующейся на поощрении сотрудников в зависимости от достижения результатов процессов, в которых они участвуют.

Таким образом, на сегодняшний день существуют объективные предпосылки перехода на процессно-ориентированное управление, которое демонстрирует:

- прогресс в информационных технологиях и его адаптацию в сфере производства и управления;
- эволюционную трансформацию рынков сбыта, индивидуализацию продуктов массового потребления;
- рост конкуренции и научно-технического прогресса.

Предприятиям необходимо искать пути радикального повышения эффективности деятельности. Новые условия диктуют новые правила игры: снижение стоимости продукции при повышении ее качества и обеспечение гибкой и быстрой реакции компании на постоянно изменяющиеся внешние воздействия рынка.

Процессный подход основан на эффективном делегировании полномочий первых лиц организации нижестоящим руководителям. Каждому из них, с учетом ряда организационных факторов, должны быть делегированы полномочия распоряжаться ресурсами, необходимыми для выполнения того или иного бизнес-процесса, а также вменена ответственность за его ход и результаты выполнения. В организации, управляемой как совокупность разрозненных функциональных задач такое делегирование невозможно.

Тенденции бизнеса требуют от современной организации чрезвычайной гибкости в управлении хозяйственной деятельностью, и лишь использование процессного подхода позволяет ее добиться. Любой процесс системы, состоящий из множества подпроцессов, закре-

пленных за функциональными звеньями, в случае резких изменений на рынке может быть в кратчайшие сроки скорректирован или же полностью перестроен. Более того, управляя организацией как системой бизнес-процессов, ее владельцы и руководство получают эффективный инструмент постоянного повышения эффективности хозяйственной деятельности за счет такого измерения и непрерывного улучшения составляющих бизнес-процесса.

Построение системы процессного управления удовлетворит большинство требований международных стандартов ИСО 9001:2000, сертификация на соответствие которым последние годы интересует все большее количество успешных предприятий [2].

Процессный подход направлен на конечный результат. Каждый процесс при этом имеет свою цель, которая является критерием его эффективности. Цели всех процессов являются целями нижнего уровня, через реализацию которых достигаются цели верхнего уровня – цели предприятия. Управляя процессами и постоянно совершенствуя их, предприятие добивается высокой эффективности своей деятельности.

Кроме того, процессный подход позволяет выстроить логику управления производством на всех стадиях (разработка, проектирование, закупка, производство, продажи и т. д.) в единую логическую цепь. Дело в том, что сейчас на крупных промышленных предприятиях различных отраслей десятилетиями складывалась система огромного количества совещаний. Любой вопрос, даже самый мелкий, неуклонно полз вверх, чтобы окончательно решиться. Процессный подход приближает совещание к месту возникновения вопроса. Руководство подключается только при решении стратегически важных производственных задач [3].

Но в силу закостенелости экономики, психологического фактора переход на процессный подход труден, необходимо рассматривать различные методики перехода.

Существуют следующие проблемы внедрения процессного подхода:

- непонимание менеджментом необходимости внедрения процессного подхода как идеологии;
- неготовность к серьезным изменениям в структуре управления компанией (и в организационной структуре);
- построение системы процессов, неадекватной реальному бизнесу компании;
- непонимание того, зачем нужна регламентация процессов и как правильно это делать;

– ошибки при создании системы показателей, увязке процессов и показателей;

– отсутствие необходимого терпения, желания и ресурсов, необходимых для реальной оптимизации процессов;

– неумение организовать управление процессами;

– неудачные попытки неформально внедрить систему менеджмента качества (СМК).

Трудность заключается в недостатке лидерства руководства и вовлечения персонала. Изменения необходимы прежде всего в умах сотрудников предприятия. Они должны быть готовы и стремиться использовать новые методы управления, и это требует неперемennого поощрения руководством. Менеджмент компании обязан относиться к процессному подходу прежде всего как к идеологии, которую нужно внедрить в массы и уже потом видеть в нем набор некоторых методов или программных продуктов.

Однако любой переход – это, как правило, перестройка (организационная, технологическая, психологическая), сопровождающаяся рядом особенностей и проблем.

Во-первых, передача прав ответственности и полномочий от администраторов (руководителей подразделений) к владельцам процессов может нанести непоправимый ущерб для организации. Для всех предприятий это самый сложный, самый тяжелый момент. Как правило, все взаимоотношения по управлению уже устоялись, сложились свои стереотипы поведения с руководителями подразделений и внутри подразделений, все привыкли к распределению своих зон ответственности. И для изменения даже самого незначительного момента требуются очень большие усилия. Нет ничего сложнее, чем изменить уже сложившиеся взаимоотношения между людьми. И это основная задача генерального директора. Никто кроме генерального директора не перераспределит набор этих функций, но уже по другой идеологии.

Во-вторых, предпочтительнее построение в организации системы процессного управления как усовершенствование существующей системы функционального управления и перестройка ее в направлении создания системы процессов организации. При этом в ходе сегментирования деятельности организации на функции, входящие в состав процессов, границы структурных подразделений, набор функций подразделений будут меняться, но меняться эволюционным путем на основе оценки экономической целесообразности введения изменений.

Одну из главнейших ролей при переходе играет психологический фактор. Желание и стремление специалиста качественно выполнять свои функциональные обязанности относятся к первостепенным причинам успешной профессиональной карьеры и, что не менее значимо, успешного функционирования любой организации. Спецификой управления в условиях рыночных отношений является возрастающая роль личности работника, в связи с чем подход, ориентированный на человека, занимает фундаментальное место в деятельности современного руководителя. Для мотивации персонала сегодня используют как материальные, так и нематериальные методы вознаграждения. Материальные методы заключаются в заработной плате. При процессном подходе можно выделить постоянную часть заработной платы, которая жестко определяется, и переменную, которая должна в сильной степени зависеть от эффективности работы конкретного работника. Чем больше разница между постоянной и переменной частями, тем выше стимул у работника. На величину постоянной части работник должен прожить в данном регионе страны. Она декларируется и согласовывается с профсоюзом. А за «денежное содержание» при формировании составных ингредиентов переменной части заработной платы должен отвечать руководитель.

Выстраивание процессного порядка подчинения подразделений с переходом на полнофункциональную модель управления ими на предприятии становится наиболее актуальным в настоящее время. Выделение бизнес-процессов, их анализ и последующее совершенствование – колоссальный резерв для повышения конкурентоспособности компании и эффективности ее работы.

На сегодняшний день российские предприятия только приступают к переходу на процессное управление. В их числе предприятия, поставившие целью найти выход из кризисного состояния и нормально работающие предприятия, желающие предотвратить возможное ухудшение своего финансового положения, но в основном это предприятия-лидеры.

В реальном бизнесе процессный подход в чистом виде встречается очень редко. Фактически он представляет собой матричный способ управления, когда процесс пронизывает несколько функциональных подразделений и имеет руководителя проекта, который не является начальником этих подразделений. Переход к матричному способу управления организацией занимает у передовых фирм мира

около 10 лет. При этом, как правило, все основные бизнес-процессы функциональных подразделений уже определены и описаны, ответственность и ресурсы определены и дело остается за определением приоритетов работ по сквозным процессам [4].

Выделение бизнес-процессов наиболее эффективно на предприятиях, для которых характерны следующие особенности:

- диверсификация товаров и услуг (ориентация на различные сегменты рынка), вызывающая многообразие бизнес-процессов;
- работа по индивидуальным заказам, требующая высокой степени адаптации базового бизнес-процесса к потребностям клиента (например, предприятия оборонного назначения);
- внедрение новых технологий (инновационных проектов), затрагивающих все основные бизнес-процессы предприятия;
- многообразие кооперативных связей с партнерами предприятия и поставщиками материалов, обуславливающих альтернативность построения бизнес-процесса;
- нерациональность организационной структуры, запутанность документооборота, вызывающая дублирование операций бизнес-процесса [5].

Целью процессного подхода является системная реорганизация материальных, финансовых и информационных потоков, направленная на упрощение организационной структуры, перераспределение и минимизацию использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации потребностей клиентов, повышение качества их обслуживания.

Однако при переходе от функционального к процессному управлению существует ряд проблем. Чтобы приступить к выделению процессов, необходимо представить структуру компании как центр, внутри которого находятся объекты хозяйственной деятельности, разделенные по признаку производимого продукта.

Процесс, конечно, не равен подразделению, но в каждой организации существует функциональная иерархическая структура руководителей и подразделений. Эта структура занимается преобразованием входов в выходы – продукты для потребителя. Подразделения в организации создаются по функциональному признаку, выполнению какой-либо законченной или специализированной функции. Результатом выполнения функции всегда является какой-либо промежуточный продукт или полуфабрикат. Результаты деятельности подразделений, как правило, более или менее определены и формализованы, поэтому в первом

приближении можно рассмотреть цепочку преобразований продукта в привязке к существующим функциональным подразделениям. Теперь рассмотрим упрощенную цепочку шагов, которые нужно пройти при выделении процессов в организациях.

Выделять процессы в такой цепочке, логичнее всего будет привязывая к существующим структурным подразделениям. Структурные подразделения имеют руководителей, у руководителей есть ресурсы. Существующие подразделения создавались по функциональному принципу: выполнения какой-либо функции, создания законченного продукта или полуфабриката. Деятельность подразделений пусть формальным образом, но задокументирована. Существуют положения о подразделениях и должностные инструкции. Распределение функциональных обязанностей в первом приближении существует. Таким образом, выделение процессов будет производиться не на пустом месте, а в рамках уже существующей системы управления организацией.

Выбор подразделения как самостоятельного процесса – один из главных вопросов на данном этапе. Если целью для организации является построение системы управления, а не выделение процессов, то для формирования сети процессов следует брать подразделения достаточно крупного уровня, чтобы для них было целесообразно создание документированных систем отчетности, распределения ресурсов, управления и технологии, как это было сформулировано в правилах выделения процессов.

Описание и регламентация процессов, создание документации по процессам – следующий шаг при выделении процессов. Определяется и согласовывается взаимодействие между процессами. Создается проект системы управления процессом.

Однако проект системы управления процессом в ходе согласования претерпевает изменения, так как описание процессов не всегда соответствует действительности в части выполнения работ и ожидания руководства компании, поэтому процессы необходимо оптимизировать. На этом этапе устраняются ненужные функции, руководителями передается часть полномочий подчиненным.

Только после такой оптимизации процессов и полного согласования документации по процессам со всеми участниками работ можно утверждать документы и работать по ним [6].

Алгоритм перехода от функционального управления к процессному можно представить следующим образом.

1. Инвентаризация существующего бизнеса.

На данном этапе составляется полная номенклатура товаров и услуг, предлагаемая предприятием, оценивается доходность и рентабельность каждого направления деятельности, определяется себестоимость и, в конечном итоге, происходит ранжирование продукции по доходности, рентабельности, заинтересованности потребителей. Результатом выполнения данного этапа будет локализация «узких» мест, ликвидация которых увеличит рентабельность и доходность компании от реализации существующих услуг.

2. Анализ существующей структуры управления.

Данный этап начинается с описания действующей структуры, отражается разделение функций по уровням управления, исследуется существующая схема разделения функций по вертикали и горизонтали управления. Следующим шагом анализа является описание функций, выполняемых каждым подразделением с указанием количества исполнителей. Заключительным этапом анализа является описание потребляемых каждой командой процесса ресурсов. В первую очередь указываются используемые внеоборотные средства с учетом их местонахождения, коммуникаций и стоимости, прочие оборотные активы. Эти издержки будут в дальнейшем рассматриваться в качестве сырья для производства индивидуального продукта деятельности команд процессов. Результатом выполнения второго этапа будет повышение рентабельности и валового дохода компании.

3. Разработка системы управления компанией.

Данный этап является самым важным и включает в себя не анализ уже существующей компании, а разработку новой системы управления. На этом этапе создается интегрированная модель бизнес-процессов предприятия, разрабатывается система бизнес-мониторинга для руководителей предприятия. Результатом выполнения этапа будет создание системы управления, действующей в условиях внутреннего и внешнего рынков [7].

Однако это только модель перехода от функциональной структуры управления к процессной. Ее нельзя использовать на практике для всех крупных промышленных предприятий. Как правило, при переходе от функциональной структуры управления к процессной существует промежуточный этап – проектная структура управления («Project Management»).

Основным принципом построения проектного подхода является концепция не функций или процессов, а проекта – создание нового, как правило, единичного не повторяющегося продукта, например, разработка нового изделия, создание и внедрение новой технологии и т. д.

Деятельность предприятия в этом случае рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные и т. д. ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей. После выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект [3].

При процессно-проектном подходе деятельность предприятия подразделяется по продуктовым линиям, сформированным по доходобразующим базовым направлениям предприятия. В каждом направлении выделяется научный и технический руководители. Соответственно, в каждом базовом направлении сформированы продуктовые линии. Основная задача руководителей, отвечающих за базовые направления – это взаимодействие с заказчиком и управление выполнением взятых договорных обязательств. Но с заказчиком взаимодействуют уже не те первые лица, которые подписали контракт, а те, кто управляют выполнением заказа, формируют перечень требований к продуктам и услугам компании. Отсюда формируются блоки клиентов по направлениям. Эти клиенты определяют требования к поставкам будущей продукции. Ведь никто, кроме заказчика, не знает, что ему нужно. Однако когда поставщик на протяжении длительного периода времени работает с заказчиком, знает его специфику деятельности, его потребности, то он может вести более результативную политику в его отношении, убеждая его, какую продукцию и почему ему целесообразнее приобретать. Необходимо правильное построение процесса выполнения договорных обязательств.

Руководитель базового направления утверждается приказом. Он, в свою очередь, ведет это направление через группу руководителей проектов и менеджеров по крупным контрактам. В зависимости от размера проекта, можно назначить руководителей проектов (при крупном проекте), а можно назначить менед-

жеров по контрактам (при меньшем размере проекта). Это и есть ключевой персонал, который реализует работу по данному базовому направлению. Таким образом, замыкаются контуры обратной связи на потребителя через руководителей базовых направлений, еще более высвобождая генерального директора для решения стратегических вопросов развития компании.

Проектно-процессный подход – это процессно-ориентированный подход управления проектами. Он основан на бизнес-процессах по отдельным проектам. Далее деятельность представляется в виде одного большого проекта, который детализируется на более мелкие отдельные проекты.

Проектно-процессный подход наиболее применим для консалтинговых, научно-исследовательских, строительных компаний.

На сегодняшний день цель российских промышленных предприятий – это переход на полнофункциональную модель процессного управления в сочетании с моделью управления проектами и крупными контрактами. В данном случае деления предприятия по организационно штатному признаку не осуществляется. Организационно-штатное управление все равно останется, но оно станет минимальным и не приоритетным. Необходимо также учитывать, что перечень процессов по ведению всех видов хозяйственной деятельности компании – это самое главное. Если компания выделила, сформулировала эти процессы, распределила ответственность за выполнение этих процессов, т. е. назначила ответственных, владельцев процессов, определила критерии оценки эффективности выполнения процессов, то можно говорить о том, что предприятие перешло на процессный принцип. Кроме того, все совершенствования процессов направлены в том числе и на снижение производственных затрат. Без этого невозможно добиться эффективности работы предприятия, по какой бы схеме оно не работало, что особенно важно для наукоемкой продукции в различных отраслях промышленности.

1. Коновалова Г.И. Управление затратами по критерию себестоимости // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 76–79.

2. Веретенцев Д.В., Дзюба А.А. Система процессного управления организацией: предпосылки возникновения, этапы формирования и типичные ошибки при внедрении // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 12–18.

3. Барсуков И. Стратегия реформирования ВПК-компаний при переходе от линейно-функциональной модели управления к матрично-процессной // Компас промышленной реструктуризации. – URL: <http://www.compass-r.ru/st-2-05-3.htm>.

4. Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению организацией. – URL: <http://www.quality.eur.ru>

5. Тельнов В.В. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 35 с.

6. Репин В.В., Елиферов Е.Ф. Бизнес-процессы – регламентация и управление. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 89 с.

7. Чаадаев В.К. Бизнес-процессы в компаниях связи. – М.: ЭКО-Трендз, 2004. – 176 с.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

THEORY AND METHOD SIDES TO APPRAISE SO ECONOMIC SAFETY

С.Г. Симонов, Н.К. Карашаш

S.G. Simonov, N.K. Karashash

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

В статье рассмотрены теоретические аспекты экономической безопасности предпринимательства, показаны роль и место понятия «экономическая безопасность предпринимательства» в системе социально-экономических категорий. Представлены методы оценки безопасности бизнес-структур.

The paper deals with theoretical facets of company economic safety among other socio-economic categories and gives some methods to evaluate economic safety of business-structures.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предпринимательство, методы безопасности, бизнес-структура.

Key words: economic safety, entrepreneurship, methods of safety, business-structure.

В современном рыночном хозяйстве предпринимательство выполняет две основополагающие функции: экономическую и социальную. Содержанием первой является формирование и развитие конкурентной среды, взаимодействие с государственным сектором экономики, насыщение национального рынка товарами и услугами и др. Социальная функция предпринимательства заключается в решении проблем занятости внутри страны, депривации населения, демократизации общества, укреплении «старого» и становлении «нового» среднего класса и т. д.

Развитие предпринимательства на всем постсоветском пространстве происходит при постоянном внимании со стороны правительств стран СНГ. Вместе с тем данный процесс протекает в неблагоприятных, далеко не безопасных условиях (недостаточность и противоречивость законодательной базы регулирования предпринимательской деятельности; незавершенность адекватного рыночным отношениям взаимодействия форм хозяйствования; нехватка материальных и финансовых ресурсов для оказания реальной поддержки формирующихся бизнес-структур и пр.). Поэтому становится очевидным, что без решения вопросов, связанных с безопасностью деятельности бизнес-структур, становление предпринимательства как института экономики и общества в целом невозможно.

В экономической литературе при изучении понятия «экономическая безопасность предпринимательства» можно выделить три основных направления. Согласно первому, она определяется исходя из одного, отдельно взятого аспекта предпринимательской деятельности (например, бизнес-структуры).

Другое направление состоит в том, что экономическая безопасность предпринимательства трактуется как такое состояние бизнес-структуры, при котором обеспечивается ее способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям [1; 2].

В рамках третьего направления экономическая безопасность бизнеса рассматривается как обеспечение наиболее эффективного использования ресурсов корпорации для предупреждения угроз и возможности стабильного ее функционирования (ресурсно-функциональное направление) [3].

На наш взгляд, несмотря на имеющиеся различия, общим и ключевым для всех направлений является выделение двух главных компонентов экономической безопасности: развития и устойчивости. Очевидно, что если бизнес-структура не развивается, то у нее резко снижается возможность выживания, сопротивляемость угрозам, приспособляемость к изменениям внешней и внутренней предпринимательской среды. Устойчивость же отражает прочность и надежность элементов бизнес-структуры внутри нее самой, а также способность корпорации к риску.

При всей своей значимости указанные компоненты экономической безопасности предпринимательства не дают полного, системного представления последней. Для этого, по нашему мнению, необходимо показать роль и место понятия «экономическая безопасность предпринимательства» в системе социально-экономических категорий.

Одним из первых методов решения задачи комплексной оценки экономической безопасности был метод обобщающего (интегрального) показателя, который бы воплотил, по замыслу его разработчиков, наиболее весомые стороны хозяйственной деятельности. Достижение этой цели привлекает получением единого показателя, что автоматически решает задачу оценки рейтинга субъекта хозяйствования: первое место занимает предприятие с наибольшей (наименьшей) величиной показателя, второе место – предприятие, имеющее второй результат, и т. д. К сожалению, подобный интегральный показатель пока не найден, а многочисленные исследования свидетельствуют о трудности его разработки.

Те же исследователи использовали и другой метод, выбрав из числа обобщающих результативных показателей какой-либо один в качестве интегрального. Однако это не решило проблему. Так, фирма может иметь лучший результат по сумме полученной прибыли за счет конъюнктурных факторов при уменьшении объемов производства продукции. Или фирма перевыполнила план по производству продукции, но при этом выросла себестоимость продукции, снизилась доля прибыли. Отсюда, обобщающую оценку экономической безопасности необходимо проводить на основе всего комплекса показателей. Но при этом задача усложняется, поскольку субординация фирм по разным показателям будет неодинаковой. Например, по объему производительности фирма будет занимать первое место, по себестоимости – третье, а по уровню рентабельности – пятое.

Общеизвестно, что деятельность любого субъекта предпринимательства представляет собой развитие, динамичный процесс, последовательность действий, направленную на реализацию собственных экономических интересов. Причем, чем устойчивее, прочнее и надежнее такое развитие, тем выше объемы и меньше сроки достижения желаемого результата экономической деятельности.

В этом смысле слова безопасность субъекта предпринимательства есть динамически устойчивое состояние, при котором ему в дан-

ный момент опасность не угрожает. Такое состояние не означает покой, это, скорее, динамическое равновесие экономической деятельности как системы, при котором имеют место нижний уровень безопасности («критический уровень», или «порог безопасности») и ее верхний уровень («потенциально возможная безопасность»).

Методология понимания обоих уровней безопасности бизнес-деятельности тесно связана с категориями «угроза», «риск», «защита», «защищенность», «опасность». Угрозы рассматриваются как факторы внешней и внутренней предпринимательской среды, которые способны повлиять на равновесие экономической деятельности или даже нарушить его. Последнее означает потерю хозяйствующим субъектом безопасности и наступление опасности, что на практике находит свое выражение в утечке большей части активов, уходе с рынка, банкротстве, разорении и т. п.

Факторы внешней предпринимательской среды или внешние угрозы бизнес-деятельности возникают за пределами предприятия в связи, например, с недобросовестной конкуренцией, плохой работой смежников или поставщиков сырья, неожиданными изменениями рыночной конъюнктуры, ухудшением взаимоотношений с местными органами власти, непредвиденными действиями правительства страны в области налоговой политики и др. Их действие требует от хозяйствующего субъекта выделения определенных средств на защиту, что хотя и наносит ущерб, но не позволяет перешагнуть «порог безопасности». С этих позиций безопасность предпринимательства можно рассматривать как состояние его защищенности.

Факторы внутренней предпринимательской среды или внутренние угрозы бизнес-деятельности возникают внутри самого предприятия как хозяйственной системы. В их числе старение, моральный и физический износ основного капитала, застой в организации и нормировании труда, низкая трудовая и исполнительская дисциплина, высокая текучесть кадров, отсутствие кадрового резерва и т. д. В этом случае даже при наличии благоприятной внешней среды и отсутствии серьезных внешних угроз уровень безопасности предпринимательской деятельности будет неуклонно снижаться и от руководства предприятия потребуются разработка и реализация комплекса мероприятий по стабилизации ситуации.

Наряду с делением угроз предпринимательской деятельности на внешние и внутренние, в экономической литературе имеются и

другие их классификации: на предсказуемые и непредсказуемые, потенциальные и реальные, угрозы на стадии создания фирмы и угрозы на стадии функционирования фирмы и др. Заслуживает внимание также деление угроз по природе явления на природно-климатические (природная среда), техногенные и антропогенные (человеческий фактор) [4; 5]. Достоинством этой классификации можно считать стремление понять первопричину появления угроз и, следовательно, целенаправленно приложить усилия по обеспечению защиты от них.

Достаточно широкий спектр классификаций приводит И.П. Белозеров [6]. Помимо уже указанного деления угроз по источнику возникновения, он рассматривает также следующие виды классификаций угроз:

По степени тяжести:

- угрозы с высокой тяжестью последствий,
- угрозы со средней тяжестью последствий,
- угрозы с низкой тяжестью последствий.

По степени вероятности:

- маловероятные угрозы,
- реальные угрозы.

По воздействию на стадии предпринимательской деятельности:

- угрозы на стадии создания фирмы,
- угрозы на стадии функционирования фирмы.

По объекту посягательств, при этом в качестве последних могут выступать ресурсы:

- трудовые,
- материальные,
- финансовые,
- информационные.

По субъектам угрозы. Таковыми могут являться:

- криминальные структуры,
- недобросовестные конкуренты,
- контрагенты,
- собственные сотрудники.

По характеру ответственности субъектов:

• угрозы, в результате реализации которых к лицам, их осуществляющим, могут быть применены нормы гражданско-правовой ответственности;

• угрозы, в результате попытки или реализации которых к лицам, их осуществляющим, могут быть применены меры уголовно-правовым ответственности [6].

Кроме этого, выделяются угрозы для конкретного фактора безопасности информационной, финансовой, экологической, силовой и т. п. [7; 8]. Такие угрозы носят узконаправленный характер и касаются только какого-либо аспекта деятельности субъекта предпринима-

тельства, учитывая специфику его функционирования.

Вероятность осуществления угрозы бизнес-деятельности, перехода ее из потенциальной в реальную характеризует понятие «предпринимательский риск». Риски имманентны предпринимательству, поскольку экономическая природа последнего всецело основана на рыночных законах с присущими им стихийностью, непредсказуемостью и неопределенностью. Поэтому, каким бы ни было экономическое поведение субъекта предпринимательства, они всегда существуют. Отсюда, невозможно достичь полной безопасности предпринимательской деятельности. Задача субъекта предпринимательства – минимизировать предпринимательские риски, обеспечивая тем самым устойчивую динамику развития предприятия и фактически исключая возможность экономических потрясений.

Важной проблемой развития института предпринимательства является оценка его экономической безопасности, позволяющая на основе изучения абсолютных величин производственных, трудовых и финансовых показателей определить текущее состояние корпорации. Кроме того, она дает информацию о наличии резервов, необходимых для укрепления бизнес-деятельности в кратко- и среднесрочной перспективе.

Определение оценки экономической безопасности предпринимательства основывается на принципе комплексности, предполагающем:

- выявление критериев оценки;
- разработку показателей и выделение их в группы;
- обнаружение взаимосвязей между группами показателей различных критериев оценки экономической безопасности предпринимательства;
- установление пороговых значений показателей.

Следует заметить, что в настоящее время в экономической науке методы оценки экономической безопасности достаточно разработаны. Вместе с тем спорными остаются вопросы их преимуществ и недостатков, определения, какой из методов наиболее эффективен применительно к сфере предпринимательства.

Следующим методом комплексной оценки экономической безопасности является разработка алгоритмов вычислительных процедур, которые бы позволили на основе комплекса показателей дать однозначную характеристику хозяйственной деятельности. Здесь используется многомерный сравнительный

анализ, когда в первую очередь обосновывается система показателей оценки экономической безопасности фирмы, далее обобщаются дан-

ные по этим показателям и на заключительном этапе формируется матрица исходных данных (таблица 1).

Таблица 1

Матрица исходных данных

Фирма	Показатель				
	1	2	3	4	5
А	аА1	аА2	аА3	аА4	аА5
Б	аБ1	аБ2	аБ3	аБ4	аБ5
В	аВ1	аВ2	аВ3	аВ4	аВ5
Весовой коэф.	К1	К2	К3	К4	К5

По каждому показателю матрицы определяется максимальный элемент, принимаемый за единицу. Затем все элементы этой графы делятся на максимальный элемент, возводятся в квадрат и умножаются на величину соответ-

ствующих весовых коэффициентов, установленных экспертным путем. Полученные рейтинговые оценки ранжируются, и определяется место каждой фирмы по уровню экономической безопасности (таблица 2).

Таблица 2

Рейтинг экономической безопасности фирм

Фирма	Показатель					Рейтинг
	1	2	3	4	5	
А	аА1	аА2	аА3	аА4	аА5	РА
Б	аБ1	аБ2	аБ3	аБ4	аБ5	РБ
В	аВ1	аВ2	аВ3	аВ4	аВ5	РВ

Преимущество данного метода состоит в том, что он базируется на комплексном многомерном подходе к оценке экономической безопасности. В то же время метод, основанный на многомерном сравнительном анализе, имеет серьезный недостаток: полученный рейтинг отражает не абсолютную степень экономической безопасности фирмы, а лишь экономическую безопасность относительно других фирм. Следовательно, высокий рейтинг свидетельствует о высоком уровне экономической безопасности фирмы по отношению не к внешним угрозам, а к другим рассмотренным фирмам. Стоит назвать и недостаток данного метода оценки экономической безопасности: не объяснены причины выбора тех, а не других показателей, не ясен сам способ определения величин весовых коэффициентов (ссылка на экспертный метод малоубедительна).

Еще один метод решения задачи комплексной оценки экономической безопасности заключается в применении ограниченного круга показателей. При нем основанием для вывода о низком уровне экономической безопасности фирмы служит несоответствие одного

из показателей пороговым значениям. Главным недостатком этого метода является то, что пороговые значения принятых критериев не могут быть одинаковыми для разных отраслей экономики ввиду различной структуры капитала, нормы рентабельности, инновационной активности и т. д. Очевидно, что его применение требует разработки пороговых значений для каждой отрасли и даже подотрасли.

Пожалуй, в наибольшей степени учитывает многообразие показателей, различия в уровне их пороговых значений, метод интегральной балльной оценки экономической безопасности. В его основе лежит классификация фирм по степени риска исходя из фактических величин показателей и рейтинга каждого из последних, выраженного в баллах [9]. В хозяйственной практике он нашел свое применение в основном при оценке финансовой устойчивости фирмы.

На наш взгляд, метод интегральной балльной оценки экономической безопасности оптимален с позиции его исследования в сфере предпринимательства. Для большей его адаптации к бизнес-среде важно, наряду с финан-

совой устойчивостью, подключить к оценке экономической безопасности инновационную деятельность, персонал, основные средства и др. После этого требуется установление пороговых значений (границ классов) для каждого показателя и определение весов показателей в общей совокупности (критериальная значимость). Отметим, что выбор критерия и пока-

зателей оценки экономической безопасности предпринимательства обусловлен спецификой бизнес-единицы и сложившейся в ее среде конъюнктурой.

Далее, на основании выбранных показателей, установленных пороговых значений и весовых коэффициентов каждой категории составляется таблица (таблица 3).

Таблица 3

Расчетная таблица интегральной балльной оценки экономической безопасности в сфере предпринимательства

Показатель категорий	Весовой коэффициент	Кол-во баллов			
		От 8 до 10	От 5 до 8	От 2 до 5	От 0 до 2
Финансовая устойчивость	Кфу	Абс.	Норм.	Неуст.	Криз.
Рентабельность	Кр	Выс.	Сред.	Удовл.	Крит.
Основные средства	Кос	Ожив.	Под.	Депр.	Криз.
Инновационная деятельность	Ки	Выс.	Сред.	Удовл.	Криз.
Персонал	Кп	Выс.	Сред.	Удовл.	Криз.
Внешняя политика	Кв	Выс.	Сред.	Удовл.	Криз.
ВСЕГО	10				

В соответствии с фактическими значениями показателей устанавливается количество баллов по каждому из критериев, которое умножается на весовой коэффициент соответствующей категории. После этого суммируются данные всех категорий. Таким образом,

используя эти параметры, рассчитывается общая сумма баллов. В зависимости от нее определяется, к какому из 4 классов экономической безопасности относится та или иная бизнес-структура (таблица 4).

Таблица 4

Классы экономической безопасности в сфере предпринимательства

Класс	Баллы	Комментарий
1	80–100	Субъект предпринимательства с высокой степенью экономической безопасности, устойчив к возможным кризисам
2	50–79	Субъект предпринимательства с нормальной степенью экономической безопасности; последствия внешних угроз будут существенны, но устранимы
3	20–49	Субъект предпринимательства с проблемным состоянием экономической безопасности. Последствия кризисов могут быть катастрофичны для существования
4	0–19	Субъект предпринимательства высочайшего риска, практически несостоятельный уже в настоящий момент

Оценка экономической безопасности той или иной бизнес-структуры может быть при необходимости дополнена комментарием, в рамках которого целесообразно исследовать динамику уровня экономической безопасности предпринимательской структуры. Детализация процедурной стороны методики оценки экономической безопасности предпринимательства зависит от поставленных целей, факторов информационного, кадрового, организационного и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает возможность орга-

низации данного процесса в виде двухмодульной структуры:

- интегральная балльная оценка экономической безопасности предпринимательской структуры;
- подробный аудит необходимых направлений с использованием групп показателей.

1. Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 1999. – № 15–16. – С. 34–38.

2. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. – СПб., 1999. – 81 с.
3. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 738 с.
4. Гостев И.М. Безопасность – бесполезная трата денег или их выгодное вложение // Защита информации. Конфидент. – 2003. – № 4. – С. 12–15.
5. Козьминых С.И. Концепции безопасности бизнеса // Защита информации. Конфидент. – 2003. – № 2. – С. 32–36.
6. Белозеров И.П. Организационно-правовые основы обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности: учеб. пособие. – Омск: Ом. акад. МВД России, 2003. – 123 с.
7. Копейкин Г.К., Латина Н.А. Психологические аспекты информационной безопасности организации // Защита информации. Конфидент. – 2003. – № 3. – С. 32–35.
8. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Р.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – 768 с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2000. – 667 с.

ВЛИЯНИЕ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

TAXATION PRINCIPLES INFLUNCE ON TAX AUTHORITIES AND ECONOMIC SUBJECTS INTERACTION

А.Е. Миллер, Н.В. Миллер

A.E. Miller, N.V. Miller

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Раскрыты теоретические и методические основы влияния принципов налогообложения на взаимодействие налоговых органов и хозяйствующих субъектов. Рассмотрено значение основных теорий, лежащих в основе взаимодействия. Обоснована необходимость соблюдения основных принципов налогообложения.

The article reveals theoretical and methodical bases of taxation principles influence on tax authorities and economic subjects interaction. The author examines the essence of common theories underlying interaction and substantiates necessity of main taxation principles observance.

Ключевые слова: принципы налогообложения, налоговые органы, функции взаимодействия, хозяйствующие субъекты.

Key words: taxation principles, tax authorities, interaction functions, economic subjects.

Развитие товарно-денежных отношений и укрепление государственности позволили рассматривать налог в качестве неотъемлемого элемента расширенного воспроизводства и фактора роста экономического потенциала.

Расчленение стоимости совокупного общественного продукта на фонд возмещения и различные виды доходов – зарплата рабочих и служащих, доходы фермеров, крестьян и предприятий материального производства – происходит не на стадиях производства, обмена или потребления, а на стадии первичного распределения. Формирование же общественных денежных фондов (государственного бюджета, внебюджетных фондов и т. д.) происходит в ходе вторичного распределения или перераспределения ВВП (между отраслями народного хозяйства, производственной и непроизводственной сферами, территориями, различными социальными группами населения), в результате которого производится изъятие части прибыли (дохода) в распоряжение государства, уплата налогов гражданами и дальнейшее их использование по целевому назначению. Следовательно, налоги формируются на стадии распределения и перераспределения

ВВП и налоговые отношения по своей природе являются распределительными.

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.

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 необходимы 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, т. е. 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.

Необходима 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), положившую начало русской финансовой науки [2]. 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 уравниения, показал общее действие налогов. Н. Тургенев считал необходимым обеспечение равного распределения налогов соразмерно платежеспособности населения, обосновал необходимость привлечения к обложению дворян и духовенство. 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 предположения, 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 со-

бирание 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 объек-

тивной 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 (см. таблицу).

Сравнение принципов современных налоговых систем с принципами А. Смита и Н.И. Тургенева

№ n/n	<i>А. Смит</i>	<i>Н.И. Тургенев</i>	<i>Современные налоговые системы</i>
1	Справедливость	Равное распределение налогов	Справедливость
2	Определенность	Определенность налогов	Учет интересов
3	Удобство	Собирание налогов в удобное время	
4	Экономия	Дешевое собирание налогов	Экономичность
5	Хозяйственная независимость и свобода		Хозяйственная независимость
		Налог с чистого дохода	Соразмерность

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. Данная концепция получила признание в 1970–1980-е гг.

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). Прояв-

лением 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, в современных условиях 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.

Результативность налоговой системы зависит в большей мере от соблюдения требова-

ний классических принципов. Поэтому немаловажно, к каким последствиям может привести игнорирование их требований. Отделение права собственности от права хозяйствования способствовало не только формированию эффективной налоговой системы, но и развитию экономических связей между участниками налоговых отношений.

Современные налоговые отношения, связанные с переплетением большого числа социально-экономических, технологических, культурных, политических, организационно-управленческих противоречий, а также с изменениями среды функционирования хозяйствующих субъектов, в значительной мере зависят от их взаимодействия с налоговыми органами. Такое взаимодействие становится неотъемлемой частью современной экономической жизни. Практические последствия этого явления достаточно велики, в особенности для налоговых органов. Вместе с тем следует отметить, что тесные отношения между структурами разного рода существовали всегда. Однако с течением времени доминирующие формы взаимодействия сильно изменились, усложнились и стали более насыщенными.

Согласно реляционному подходу, инфраструктура взаимодействий налоговых органов и хозяйствующих субъектов оценивается и отслеживается не сама по себе, а с позиций каждой из сторон взаимодействия, которые также являются «инициаторами действий» по нивелированию воздействующих на это взаимодействие факторов внешней среды.

Обеспечение устойчивости взаимодействия налоговых органов и хозяйствующих субъектов предусматривает мониторинг информационного потока между ними и внешней средой, в том числе и по неформальным каналам. В современных условиях устойчивость взаимодействия во многом зависит от достоверности и своевременности получения информации. В настоящее время получающий информацию «вторым» гораздо больше подвержен финансовым убыткам, чем первый, даже при наличии в целом одинаковых функциональных характеристик и конкурентных преимуществ.

Как показывает практика, прочные неформальные каналы значительно повышают экономическую устойчивость взаимодействия субъекта во всех отношениях. В России огромное значение имеют связи как особого рода общественные отношения. Речь идет о связях как отношениях, построенных на тесном взаимовыгодном деловом сотрудничестве, причем исключительно в рамках закона. Неоспоримо и

то, что связи сами по себе настолько мощный инструмент достижения финансового успеха, что, обладая ими, не приходится нарушать законы, которые к тому же в России далеко не совершенны.

Последствия взаимодействия носят взаимовыгодный характер для каждой из сторон взаимодействия. Особенно они значимы для хозяйствующих субъектов. Так, чем больше руководство хозяйствующих субъектов имеет связей, тем выше экономическая устойчивость этих субъектов. Это и является финансовой основой взаимодействия хозяйствующих субъектов и налоговых органов. Можно констатировать, что взаимодействие хозяйствующих субъектов и налоговых органов имеют весьма далекие перспективы. Единичные тактические цели, присущие традиционным хозяйствующим субъектам, сменяются глобальными стратегиями. Следует также подчеркнуть, что число хозяйствующих субъектов, стремящихся к взаимовыгодным взаимодействиям с налоговыми органами, неуклонно растет. В этой связи становится ясно, что для получения максимума преимуществ, которые могут принести взаимодействия, руководители должны основательно пересмотреть свои взгляды и подходы к управлению. Так, стратегия и организация хозяйствующего субъекта, для которого взаимодействие с налоговыми органами стало играть немаловажную роль, значительно отличаются от стратегии и организации хозяйствующего субъекта, полностью контролирующего свою деятельность.

При укреплении позиций какого-либо хозяйствующего субъекта, при осуществлении им программы, направленной на ослабление конкурентов, рассмотренные выше характерные причины появления взаимовыгодных взаимодействий с налоговыми органами позволяет сделать простое предположение. С одной стороны, поведение хозяйствующего субъекта в любой ситуации определяется логикой конкурентной борьбы, противостояния своим экономическим соперникам. С другой стороны, использование реляционного подхода и лежащая в его основе реляционная стратегия вступают в прямое противоречие с подобным видением стратегии. В данном случае допускается, что во многих ситуациях хозяйствующий субъект целенаправленно избегает конкурентного противостояния и стремится к взаимодействию с налоговыми органами, чтобы защитить и обеспечить безубыточность и устойчивость собственного производства.

С учетом объективной необходимости наращивания деловых связей с целью обеспе-

чения экономически устойчивого развития хозяйствующих субъектов предлагается использовать реляционный подход.

Смысловое содержание реляционного подхода исходит из той современной тенденции, что устойчивое развитие хозяйствующих субъектов в XXI веке во многом зависит от тесного и стабильного взаимодействия с различными партнерами как из государственного, так и частного секторов экономики. В современных экономических условиях финансовые связи выступают достаточно мощной защитой от огромного числа отрицательных факторов внешней среды.

С помощью реляционного подхода хозяйствующий субъект во многих ситуациях целенаправленно избегает конкурентного противостояния, чтобы защитить и обеспечить прибыльность собственного производства. Устанавливая связи с разными партнерами из государственного и частного сектора экономики, хозяйствующий субъект пытается сформировать своего рода «зону безубыточности» в целях избежания опасных для себя ситуаций. Другими словами, в рамках реляционного подхода хозяйствующий субъект стремится обеспечить собственное экономически устойчивое развитие на уровне приемлемой доходности производства, а не максимизировать свои финансовые показатели на уровне приемлемого уровня развития. Поэтому реляционный подход к обеспечению экономически устойчивого развития хозяйствующего субъекта – это максимум устойчивости при приемлемом доходе.

Итак, реляционный подход служит еще одной побудительной причиной переосмысления стратегии хозяйствующего субъекта. Основная идея такова: в реальных ситуациях поведение хозяйствующего субъекта на конкурентном рынке определяется не только теоретическими выкладками о жестокой конкуренции и противостоянии. Устанавливая связи с разными партнерами, взаимодействуя, хозяйствующие субъекты пытаются функционировать в рамках конкурентного рынка в целях избежания опасных ситуаций. Чтобы убедиться в том, что реляционная составляющая играет важную роль в стратегии различных хозяйствующих субъектов, нужно обратить внимание на то, каким образом между ними распределяются функции. Помимо этого, важным является то, когда при заключении тех или иных договоров сыграли личные отношения между хозяйственниками и налоговыми органами. Таким образом, в некоторых ситуациях хозяйствующие субъекты могут встать на компромиссную

позицию: вместо того чтобы максимизировать прибыль и неуклонно минимизировать издержки, они пытаются изыскать «удовлетворительные» с экономической точки зрения решения, которые позволили бы им в существенной мере сократить уровень неопределенности и риска на рынке. Глубинная идея этой концепции состоит в том, что вместо поисков путей максимизации прибыли на уровне приемлемой величины, хозяйствующие субъекты стараются обеспечить свою устойчивость на уровне приемлемой доходности производства. Таким образом, резюме может быть следующим: реляционный подход изыскивает пути к созданию теории, в рамках которой политика протекционистской кооперации и стратегия конкурентного противостояния, в конечном счете, смогут сосуществовать. Другими словами, согласно этому направлению экономической мысли оба типа поведения хозяйствующих субъектов – реляционное и конкурентное – можно наблюдать в экономической жизни в одно и то же время. И именно в этом отношении реляционная теория проясняет значение взаимодействия.

Но хотя с помощью реляционного подхода хозяйствующий субъект может сформулировать более реалистичную стратегию, чем в рамках экономико-конкурентной теории, у этого подхода есть два существенных недостатка. Первый заключается в том, что реляционный подход в какой-то мере стирает различия между взаимодействием и договоренностью, направленной против конкуренции. Поскольку реляционный подход ставит во главу угла устойчивость развития, его интересует только одна цель – ограничение конкурентной борьбы, а эта черта объединяет и антиконкурентные договоренности. В рамках данного подхода такой феномен, как потенциальное повышение цены хозяйствующими субъектами даже не учитывается. Однако именно создание стоимости отличает взаимодействие от договоренностей. Второй недостаток реляционного подхода – допущение, что в условиях взаимодействия все партнеры преследуют одну и ту же цель, а именно обеспечение собственного устойчивого развития.

Наиболее полно реляционные отношения проявляются во взаимодействии хозяйствующих субъектов и налоговых органов, исходя из специфики функционирования которых можно выделить основных участников реляционных отношений: налоговые органы и хозяйствующие субъекты.

Методической основой реляционных отношений является положение о том, что они

представляют собой, по сути, одну единственную форму объединения, имеющую свои характерные особенности, которые позволяют рассматривать взаимодействие рассматриваемых субъектов как особый вид деятельности. Главным является то, что речь идет об объединении независимых структур, намеренных осуществлять специфический вид деятельности – исчисление и уплату налогов, установленные налоговым законодательством. При этом каждая структура использует собственные ресурсы для достижения конечной стратегической цели. При этом в рамках достижения общих целей каждая из взаимодействующих структур не теряет своей стратегической автономности и преследует индивидуальные интересы. В качестве примера рассмотрим возможные варианты взаимодействия: федеральная власть – хозяйствующие субъекты; хозяйствующие субъекты – налоговые органы, федеральная власть – налоговые органы.

Федеральная власть рассматривается как активный участник в создании и развитии необходимых для нормального функционирования бизнеса рыночных механизмов, способствующих выполнению хозяйствующими субъектами социально-экономических задач (создание рабочих мест, установление достойной оплаты труда, решение социальных проблем и т. п.).

Необходимость наличия налоговых органов объясняется их организационно-экономическими особенностями в связи с необходимостью осуществления совокупности действий по определению суммы налога, причитающейся к уплате в бюджет или внебюджетный фонд.

Особое значение имеют отношения «хозяйствующие субъекты – налоговые органы», что выражается в стремлении одних иметь гарантированный и, самое главное, достаточный для воспроизводственной деятельности доход, а для других – устойчивые налоговые поступления.

В основе взаимодействия налоговых органов с хозяйствующими субъектами лежит механизм взаимодействия, основанный на полноте реализации принципов налогообложения, как организационно-экономической основы успешной реализации в жизнь налоговой политики. Он представляет собой совокупность способов и правил организации налоговых отношений, с помощью которых обеспечивается осуществление системы распределительных и перераспределительных отношений, создание централизованного фонда государства для выполнения его функций, регулирование социально-

экономического развития общества, потреблений и накоплений субъектов хозяйствования.

Теория моделирования механизма взаимодействия сочетает предпосылки неограниченной рациональности и оппортунизма. Рациональность здесь означает предпосылку информационной обусловленности, т. е. доверитель и его агент при вступлении в сложное контрактное взаимодействие обладают различной и, по существу, частной информацией. Поэтому теория моделирования механизма взаимодействия в подходе к проблеме рациональности занимает как бы промежуточную позицию между теорией контрактации на вероятностных рынках и теорией транзакционных издержек: с первой ее сближает предпосылка вычислительной способности, а со второй – признание наличия информационной асимметрии. Итак, основой взаимодействия налоговых органов и хозяйствующих субъектов можно считать результат действия трех движущих сил: конкурентного давления, рыночного регулирования и конкурентной среды.

Необходимые условия для успешного взаимодействия налоговых органов и хозяйствующих субъектов определяются действием регуляционных налоговых процессов, лежащих в основе налоговой системы. Иными словами, налоговая система является инструментом регулирования реляционных отношений, возникающих между налоговыми органами и хозяйствующими субъектами. Влияние налогов на процесс воспроизводства происходит в ходе налогового регулирования и представляет собой систему мероприятий, связанных с налогообложением. Регулирование налоговых отношений на уровне хозяйствующих субъектов осуществляется путем законодательного установления различных налоговых режимов и налогов. Это означает, что налоговое воздействие на экономику хозяйствующих субъектов носит законодательно-принудительный характер. Налоговые обязательства распространяются на все хозяйствующие субъекты.

Регулирование реляционных отношений с позиций налоговых органов осуществляется следующими методами: изменением налоговых льгот; дифференциацией, повышением или понижением налоговых ставок; полным или частичным освобождением от налогов (отдельных налогов); отсрочкой платежа или аннулированием задолженности и возвратом ранее уплаченных сумм; применением штрафных санкций за несвоевременную уплату налогов и другие нарушения налогового законодательства; предоставлением налогового и инвести-

ционного налогового кредита организациям и структурам, осуществляющим инвестирование средств в обновление основных фондов. Любое изменение составляющих данного набора методов оказывает прямое влияние на финансовое состояние налогоплательщика. Таким образом, регулирование реляционных отношений включает в себя меры не только фискального и регулирующего характера, но и меры, стимулирующие инновационную активность организаций и структур, поощряющие их деятельность в решении социально-экономических проблем.

Соблюдение основных принципов налогообложения, со своей стороны, способствует становлению новых целевых установок в экономическом развитии страны: создание условий, благоприятствующих инвестированию сбережений предприятий и частных лиц для фор-

мирования новых рабочих мест; обеспечение конкурентоспособности продукции путем стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, новейших технологий и фундаментальных исследований; проведение протекционистской политики и способствование отраслевому и территориальному переливу капитала; стимулирование накопления капитала и сбережений, сдерживание личного потребления капитала; обеспечение социальных потребностей всех слоев населения.

1. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: в 2 т. – М.: МП «Эконов», 1993. – Т. 1. – С. 79–396.

2. *Тургенев Н.И.* Опыт теории налогов. – М.: Соцэкгиз, 1937. – 361 с.

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

FIELD TAX INSPECTIONS OF MAJOR TAXPAYERS

Г.С. Айтхожина

G.S. Aytkhozhina

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматривается специфика планирования выездных налоговых проверок налогоплательщиков, имеющих статус крупнейших. Раскрываются особенности аналитических, организационных процедур планирования и организации выездных налоговых проверок данной категории плательщиков, в том числе федерального и регионального значения.

The article deals with the field inspection nature of the major taxpayers at federal and regional levels. The paper also considers analytical and organizational sides of the inspections for taxpayers of this grade.

Ключевые слова: налоговый контроль, планирование налоговых проверок, крупнейшие налогоплательщики.

Key words: tax control, tax inspections planning, major taxpayers.

Особенностью нового внутриведомственного регламента планирования налоговых проверок является формализация процедур планирования такой категории налогоплательщиков, как крупнейшие.

Именно крупнейшие налогоплательщики попадают в зону особого внимания. И не без основания. Особый статус крупнейших налогоплательщиков обусловлен их ролью в формировании централизованных денежных фондов государства, его финансовой основы. Их вклад в общий объем поступлений федеральных налогов и сборов составляет около 60 %.

На рубеже нового тысячелетия, в процессе реформирования налоговых органов была начата их структурная модернизация, одним из направлений которой явилось совершенствование системы налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков вплоть до создания отраслевых межрегиональных инспекций на федеральном уровне и межрайонных инспекций на региональном уровне по крупнейшим налогоплательщикам. Развивались и совершенствовались формы и методы контроля, включая и процедуры планирования контрольных мероприятий.

Уже в конце 2005 г. планирование проверок крупнейших налогоплательщиков происходило на базе сопоставительного анализа макро- и микроэкономических показателей, а также

технико-технологической экспертизы. Информационно-аналитическая база по каждому крупнейшему налогоплательщику позволяет более эффективно отбирать компании для выездных проверок и осуществлять аналитические мероприятия по всем звеньям вертикально интегрированных компаний.

К настоящему времени в структуру Финансовой налоговой службы (ФНС) России входит девять межрегиональных инспекций ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам. Они обеспечивают налоговое администрирование ведущих компаний в таких отраслях, как нефтяная, газовая, алкогольная, энергетическая, металлургическая, связь, транспортная, машиностроение, банковская деятельность.

Для организаций данный статус определяется по уровням федерального и регионального значения с учетом показателей финансово-экономической деятельности.

Так, например, крупнейшие налогоплательщики федерального уровня имеют один из перечисленных ниже показателей финансово-экономической деятельности за отчетный год:

- сумма начисленных федеральных налогов свыше 1 млрд руб. (в сфере оказания услуг связи – свыше 300 млн руб.; в сфере оказания транспортных услуг – свыше 50 млн руб.);
- выручка (доход) превышает 20 млрд руб.;
- активы превышают 20 млрд руб.

Кроме того, в данную категорию попадают почти все предприятия оборонно-промыш-

ленного комплекса и могут быть отнесены организации, включенные в перечень стратегических предприятий. Для кредитных и страховых организаций порог начисленных федеральных налогов составляет свыше 300 млн руб., объем чистых активов не менее 25 млрд руб., сумма страховых премий не менее 2 млрд руб. Крупнейшие налогоплательщики регионального уровня имеют значения показателей несколько ниже, но также оказывают существенное влияние на формирование доходов бюджета.

Причем статус крупнейшего налогоплательщика определяется по показателям финансово-экономической деятельности за любой год из предшествующих трех лет и сохраняется в течение трех лет, следующих за годом, в котором организация перестала удовлетворять установленным критериям. Это правило действует и в отношении реорганизованных крупнейших налогоплательщиков.

Налоговое законодательство в отношении данной категории налогоплательщиков устанавливает особый порядок постановки на налоговый учет (ст. 83 Налогового кодекса РФ), а также в отношении других процедур налогового контроля (ст. 80 и 89 Налогового кодекса РФ).

Спецификой планирования налогового контроля крупнейших налогоплательщиков является буквальная реализация принципов непрерывности контроля и полноты охвата.

Так, кроме законодательно установленных норм, организация (планирование) проведения налоговых проверок требует учета соблюдения принципа непрерывности налогового контроля и принципа полноты охвата проверками налоговых периодов, а именно увязки контрольных процедур с целью соблюдения норм периодичности проверочных мероприятий.

Согласно регламенту планирования и подготовки выездных налоговых проверок крупнейшие налогоплательщики подлежат обязательному включению в проект плана выездных налоговых проверок. При этом проверке подлежат все налоги, обязанность по уплате которых возложена на налогоплательщика, за все налоговые периоды.

Во избежание нарушения норм периодичности проверочных мероприятий, крупнейшие налогоплательщики федерального уровня подлежат выездному контролю не реже одного раза в два года, а крупнейшие налогоплательщики регионального значения – не реже одного раза в три года. Таким образом, обеспечивается полнота охвата проверками налоговых периодов крупнейших налогоплательщиков.

На реализацию принципа полноты охвата проверками крупнейших налогоплательщиков

направлено и определение круга зависимых лиц в отношении данной категории налогоплательщиков при планировании и организации налоговых проверок. В отношении крупнейших налогоплательщиков, кроме законодательно установленного круга взаимозависимых лиц, зависимыми признаются управляющие компании, партнеры по ведению совместной деятельности в рамках договора простого товарищества, практически все организационно, технологически или экономически связанные контрагенты.

Специфика крупного бизнеса (организационно сложная структура, множество взаимозависимых лиц, контрагентов, нетипичные операции и т. д.) требует и особых подходов к аналитическим процедурам на этапе планирования и организации выездных налоговых проверок данной категории налогоплательщиков.

В данном случае речь не идет об обособленном выборе объектов контроля, так как крупнейшие налогоплательщики подлежат обязательному включению в план проверок. Задача планирования проверки крупнейшего налогоплательщика – оптимальное определение конкретных сфер предстоящего контроля вертикально-интегрированной структуры, зависимых лиц, управляющих компаний, хранителей активов, значимых и сомнительных контрагентов и т. д. в условиях временных ограничений.

Отраслевая структура администрирования крупнейших налогоплательщиков позволяет осуществлять мониторинг тенденций развития соответствующих видов экономической деятельности, изучить производственную специфику, а также характер хозяйственных связей и финансовых отношений.

На этапе предпроверочного анализа изучается бухгалтерская и налоговая отчетность, в том числе проводится сравнительный анализ динамики абсолютных значений и структуры основных финансовых показателей, относительных показателей (коэффициентов), а также сопоставительный анализ с данными из внешних источников.

Такой подход позволяет качественно спланировать налоговую проверку, что подтверждает стопроцентная результативность выездных налоговых проверок крупнейших налогоплательщиков.

Существуют и процедурные особенности планирования налоговых проверок крупнейших налогоплательщиков.

Первое – это периодичность формирования плана проверок. Если в целом планирование налоговых проверок осуществляется ежеквартально, то для такой категории налогопла-

тельщиков, как крупнейшие, план проверок формируется на год.

Второе – это порядок согласования и утверждения плана. Он заключается в следующем.

Шаг 1. Работа по формированию проекта плана начинается с сентября предшествующего года. Инспекция, курирующая крупнейших налогоплательщиков, направляет в другие налоговые органы предложения по включению в план зависимых организаций крупнейших налогоплательщиков.

Шаг 2. Запрашиваемый налоговый орган обязан до 1 ноября направить ответ/уведомление инициатору проверки о включении или не включении в проект плана зависимой организации крупнейшего налогоплательщика. В случае отрицательного ответа обязательно мотивированное обоснование.

Шаг 3. После получения и обработки запрошенной информации инспекция по крупнейшим налогоплательщикам за месяц до начала планируемого года направляет проект плана проверок в Контрольное управление ФНС России на утверждение.

Шаг 4. Утвержденный заместителем руководителя ФНС России план выездных налоговых проверок на предстоящий год доводится до инспекций по крупнейшим налогоплательщикам.

Шаг 5. Инспекции по крупнейшим налогоплательщикам, в свою очередь, на основании утвержденных планов ежеквартально направляют в соответствующие Управления ФНС России по субъекту Российской Федерации списки филиалов, обособленных подразделений, зависимых организаций крупнейших налогоплательщиков для включения в план проверок на предстоящий квартал.

Шаг 6. Управления ФНС России по субъектам Российской Федерации доводят данные списки до территориальных налоговых органов. В случае не включения в проект плана проверок рекомендованных налогоплательщиков, инициатору направляется мотивированное обоснование.

Шаг 7. Далее ежеквартально инспекции по крупнейшим налогоплательщикам отчитываются перед Контрольным управлением ФНС России об исполнении плана и о результатах проведенных проверок.

Данный порядок позволяет более четко скоординировать действия отдельных налоговых органов и других субъектов налогового контроля (органы внутренних дел, таможенные органы, органы государственных внебюджетных фондов), расставить оптимально приоритеты на основе предпроверочного анализа по кругу проверяемых объектов и вопросов контроля.

Таким образом, реализован принцип обеспечения вертикально-интегрированных структур вертикально-интегрированным налоговым контролем. Планирование выездных проверок крупнейших налогоплательщиков осуществляется централизованно, на уровне ФНС России. Центральный аппарат ФНС утверждает планы, осуществляет контроль за их исполнением, оценивает и анализирует результаты проверок.

Совершенствование процедур планирования налоговых проверок крупнейших налогоплательщиков является логическим следствием реализации Концепции планирования выездных проверок и направлено на концентрацию усилий налоговых органов на зонах риска с целью повышения качества, результативности и эффективности контрольной работы.

НАЛОГОВАЯ КУЛЬТУРА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

TAX CULTURE AND SOCIAL CHANGES

Т.Н. Богославец

T.N. Bogoslavets

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Налоговая культура общества как проекция общей культуры на сферу социально-экономических отношений. Налоговая система как социальный институт и факторы, влияющие на нее.

The article considers the tax culture of society as general culture projection on social-economic sphere. It presents the social institution of tax system and its development levers.

Ключевые слова: налоговая культура, социальные трансформации, справедливость налогообложения, налоговая система, социально-экономические отношения.

Key words: tax culture, social changes, justice of taxation, tax system, social-economic links.

Социальные трансформации характерны для современной России. Меняются все типы культуры: интеллектуальная, политическая, экономическая, бытовая. Эти изменения объясняются динамикой таких групп факторов, как объективные перемены, происходящие внутри России; тенденции и инерция сложившейся национальной и цивилизационной культуры. Все факторы в той или иной степени определяют социально-экономические отношения и, следовательно, уровень налоговой культуры граждан России.

Эволюция налоговой культуры происходит в рамках социальной эволюции. Рассматривая социальную эволюцию как процесс взаимного приспособления преобразующего человека и изменяющейся социальной среды, целесообразно определить границы взаимного влияния и методологические рамки, в которых этот процесс следует изучать. Для этого необходимо определить, в чем заключается социокультурный механизм трансформации налогового сознания и поведения и какие методы для его изучения следует использовать. Кроме того, следует определить характер социальной эволюции, в рамках которой происходит эволюция налоговой культуры.

Исследование налоговой культуры наиболее органично осуществлять с позиций экономической социологии. Налоговая культура – это не особая часть культуры, а как бы «проекция» общей культуры на сферу социально-экономических отношений. По отношению к об-

щей культуре налоговая культура выступает как часть по отношению к целому, имея в то же время свои отличительные особенности, которые определяются функциями налоговой культуры. Выполняя свои функции, налоговая культура влияет на социальную жизнь разными путями: через социализацию, через создание и введение ценностей, через образцы поведения, через создание моделей институтов и социальных систем.

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. Само существование налогов не нарушает требований справедливости, но возникают вопросы, кто и сколько должен платить государству за выполнение им функций.

Требования справедливости в налогообложении были сформулированы А. Смитом в виде четырех правил:

1) «Поданные каждого государства обязаны доставлять государственной власти средства соответственно со своим имуществом, т. е. соответственно с доходом, которым каждый пользуется под покровительством государства;

2) Налог, который обязан уплачивать каждый гражданин, должен быть точно опреде-

лен, а не произволен. Время, вид, способ платежа, сумма, которая должна быть уплачена, все это должно быть ясно, как налогоплательщику, так и каждому другому лицу;

3) Каждый налог должен быть взимаем в то время и таким способом, когда и плательщику всего легче внести его;

4) Каждый налог должен быть упорядочен, чтобы разница между общей его суммой и долей, поступающей в государственную казну, была наименьшая» [1, с. 43].

Невозможно установить в абсолютном виде понятие справедливость, оно имеет относительный характер. Изменяется уровень культуры, меняются требования к справедливости в налогообложении.

Учение о справедливости в политике налогов содержит в себе ответы на два вопроса:

1) Кто должен платить налоги?

2) Как достигнуть уравнительности при распределении налогов между налогоплательщиками?

Ответ на первый вопрос заключен в Налоговом кодексе Российской Федерации, где «под налогом понимается 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) [2]. В этом определении в качестве налогоплательщиков указаны 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. При этом, 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. Так, например, Милль предлагал освобождать от налога доход, на который «можно содержаться с соблюдением условий, нужных для здоровой жизни, но без всякого превышающего это комфорта» [1, с. 51].

Поскольку 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 условием 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.

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, находящихся на иждивении налогоплательщика.

Что касается второго вопроса, то здесь речь идет о проблеме достижения равенства при распределении налогов между налогоплательщиками. Решается эта проблема 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 неодинаковой тяжести, из-за различий между гражданами по семейному состоянию, здоровью и т. п. Поэтому справедливо только прогрессивное налогообложение. В свое время 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].

В России много раз нарушался основной принцип налогообложения: как бы велики не были потребности в финансовых средствах на покрытие текущих государственных расходов, налоги не должны подрывать заинтересованность налогоплательщиков в осуществлении хозяйственной деятельности. На сегодняшний день в России следует отметить высокую степень терпимости к неуплате налогов и достаточно низкий уровень знаний о сфере налогообложения. Поэтому вопросы просвещения населения – проблема чрезвычайно актуальная. Однако при этом важно не только повышать уровень информированности общества по вопросам налогообложения, но и прививать гражданам ответственность за своё финансовое поведение.

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 социальными полями, так и на самих полях между факторами различной природы. На изучении одной из центральных проблем сказывается влияние внешних факторов для каждого поля.

Для признания возможности как прогресса, так и регресса необходимо изучение механизма эволюции 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 и налоговая культура включены в социальное поле, влияют на решение дилемм и одновременно представляют собой результат их воздействия, имеющий собственные, внутренние проблемы и дилеммы.

Взаимодействие институтов и субъектов, составляющее содержание процесса социальной трансформации, зависит от следующих факторов:

- а) структуры и разнообразия институтов;
- б) структуры социальных субъектов;
- в) качественной специфики институтов;
- г) качества социальных субъектов, определяющего направления, интенсивность и средства преобразовательных процессов.

Однозначно определить в какой степени трансформационные процессы зависят от социальных субъектов и который из них «главный» невозможно, однако в переходные периоды роль субъектов повышается.

В современных условиях необходима комплексная государственная политика формирования налоговой культуры. Требуется формирование таких условий социально-экономической среды, которые способствовали бы воспитанию личности с высокой налоговой культурой. К сожалению, комплексных социологических исследований особенностей налогово-

го поведения и налоговой культуры населения как социокультурного фактора в российской социологии практически не ведется. Проводятся отдельные социологические опросы, которые выявляют множество проблем в сфере социально-экономических отношений.

Отсутствует научный подход к формированию целостного представления о сущности, структуре и функциях налоговой культуры, динамике ее формирования в единстве всех ее компонентов. Не обозначена система средств, методов и форм, обеспечивающих эффективное формирование налоговой культуры. Более того, высказывается мнение о нецелесообразности введения термина налоговая культура в экономическую литературу, поскольку есть понятие «экономическая культура». На это следует заметить, что налоговая культура – это относительно целостная подсистема экономической и общей культуры человека, связанная с ней едиными категориями: культурой мышления, поведения, общения и деятельности и раскрывающая частный аспект бытия человека в налоговой сфере. Поэтому научные исследования налоговой культуры не только целесообразны, но и необходимы для формирования цивилизованного общества.

Существуют практические проблемы реализации целей налогового воспитания россий-

ских граждан. Огромная роль в деле воспитания налогоплательщиков и повышения уровня их налоговой культуры отводится средствам массовой информации. Практика показывает, что наиболее эффективными по своему воздействию являются телепередачи, подготовленные с непосредственным участием специалистов по борьбе с налоговыми преступлениями. Для формирования налоговой культуры и правосознания достаточно эффективна социальная реклама.

Таким образом, для формирования налоговой культуры в условиях социальных трансформаций России необходимо создание целостного представления о сущности, структуре и функциях налоговой культуры, динамике ее формирования в единстве всех ее компонентов; изменение отношения между гражданами и властью; воспитание граждан с высокой налоговой культурой.

1. *Исаев А.А.* Очерк теории и политики налогов. – М.: ООО «ЮрИнфоР-Пресс», 2004. – 270 с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 // Правовая информационно-справочная система «КонсультантПлюс».

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. № 1. С. 197–206.

УДК 336.748.12/14

«ПРОБЛЕМЫ ИСКАЖЕНИЙ» ПРИ РАСЧЕТЕ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН

PROBLEMS OF DISTORTION IN THE PROCEDURE OF EVALUATING CONSUMER PRICE INDEX

Т.И. Гордиевич

T.I. Gordiyevich

Омский государственный технический университет

В статье поднимается проблема неадекватного измерения общего уровня цен, возникающая при абстрагировании от ежегодно происходящих структурных и качественных изменений при расчете индекса потребительских цен. Рассматриваются этапы организации статистического наблюдения за потребительскими ценами и расчета индекса потребительских цен, выделяются проблемы методологии расчета индекса потребительских цен. На стадии отбора населенных пунктов и организаций торговли для наблюдения за товарными ценами искажается структура потребительского рынка. На стадии отбора товаров-представителей искажаются характеристики потребительского набора благ. На стадии расчета индекса потребительских цен происходит его абстрагирование и нивелирование индивидуального характера потребления. В результате проведенного анализа предлагаются направления совершенствования статистических методов наблюдения и оценки инфляции.

The article deals with the issues of general price level estimate due to not taking into account annual changes in structure and quality of calculating CPI as well as individual consumer culture. Having analyzed the statistics of consumer prices and stages and methods of calculating the index, the paper discusses some ways to provide true analysis of consumer market structure and consumer preferences; to improve inflation statistics methods.

Ключевые слова: статистическое наблюдение за потребительскими ценами, порядок расчета индекса потребительских цен, проблемы искажения структурных и качественных изменений при расчете индекса потребительских цен.

Key words: statistical consumer prices observation, procedure of evaluating CPI, distortion of structural and qualitative changes in the process of evaluating CPI.

К числу острейших проблем современной экономической теории относится вопрос адекватного измерения инфляции в условиях технологических, структурных и институциональных изменений. Основные проблемы используемой для расчета индекса потребительских цен (ИПЦ) методики состоят в искажении уровня и динамики цен на товары и услуги. И хотя эти проблемы объективны в силу сложностей, возникающих при наблюдении за ценами и использовании индексного метода, это не умаляет их негативных последствий. А они состоят прежде всего в том, что на базе показателей ИПЦ становится невозможным адекватный анализ и прогноз ценовых процессов в экономике, пересмотр минимальных социальных га-

рантий населению, пересчет макроэкономических показателей из текущих цен в сопоставимые цены. Именно эти цели обозначаются в Основных положениях о порядке наблюдения за потребительскими ценами и тарифами на товары и платные услуги, оказанные населению, и определения индекса потребительских цен [1] (далее – Положение). Возникающие противоречия при измерении инфляции являются поводом для их научного обсуждения.

Проблема «уличных боев в системе ценовых измерений», как стали называть проблему искажений при измерении инфляции, стала актуальной в научных кругах в конце XIX столетия. В последние годы в российской экономической науке эта проблема стала активно обсуждаться. Одни научные исследования доказывают теоретическую несостоятельность индекса

потребительских цен [2], другие посвящены вопросам усовершенствования ИПЦ в сторону приближения к индексу реальной стоимости жизни [3], в отдельных работах предпринимаются попытки разработки системы показателей для исчисления индекса стоимости жизни [4], исследуются теоретические аспекты скрытой инфляции с предложениями по ее количественной оценке [5], рассматриваются подходы к измерению базовой инфляции [6], проводится оценка потерь благосостояния вследствие инфляции [7] и т. д.

Научные исследования «проблемы искажений» в большей степени имеют теоретический характер и стержневым недостатком ИПЦ при определении уровня инфляции считают недоучет качественного разнообразия товаров, эффектов замещения одних товаров другими, возникающих при росте цен на товары и услуги. Задача данной работы – сконцентрировать внимание на всех дискуссионных моментах действующего Положения. В связи с поставленной задачей в работе рассматриваются этапы организации статистического наблюдения за потребительскими ценами и расчета ИПЦ, раскрываются противоречия, порождающие его искажения. Последние предопределяют направления совершенствования статистических методов наблюдения и оценки инфляции.

Наблюдение за товарными ценами на потребительском рынке и расчет ИПЦ включают в себя следующие этапы работы: отбор населенных пунктов; отбор базовых предприятий торговли и сферы услуг; отбор товаров (услуг)-представителей; регистрация цен и тарифов; формирование системы весов для расчета ИПЦ; расчет средних цен (тарифов) на товары и услуги; расчет ИПЦ [1].

Искажение структуры потребительского рынка при наблюдении за товарными ценами.

Рассматриваемые ниже проблемы касаются вопросов отражения структуры потребительского рынка при расчете ИПЦ. Критерии структуризации рынков разнообразны, поэтому многочисленны проблемные вопросы их отражения при расчете ИПЦ.

Проблема искажений возникает уже на этапе отбора населенных пунктов для статистического наблюдения за потребительскими ценами. Российской официальной статистикой индекс потребительских цен на товары и услуги строится только для городского населения, хотя сельские жители представляют значимую группу, составляя 27 % от общей численности населения России [8, с. 83].

Анализ социально-экономических процессов в российском селе (в Новосибирской, Кемеровской областях и Республике Алтай) в последние годы показывает, что сельские жители повсеместно сталкиваются с проблемами безработицы, резкого сокращения денежных доходов населения, вытеснения трудовых ресурсов в сферу личного крестьянского хозяйства. Подавляющая часть домохозяйств в обследованных регионах в 2001–2007 гг. находилась ниже порога бедности, около половины семей относились к крайне бедным. Положение подавляющего большинства сельских сообществ остается очень тяжелым, прогрессирует депопуляция сельских поселений [9]. Таким образом, цены в сельской местности могут быть пониженными из-за сниженного спроса сельского населения на товары и услуги. С другой стороны, товарные цены могут сильно превышать городские за счет отдаленности от основных рынков. В настоящее время в сельской местности еще часты случаи замены денежных отношений бартерными сделками и покупками в кредит, что также повышает общий уровень цен на товары и услуги.

Таким образом, рынок покупателей, обследуемый при сборе ценовой информации, сжимается до рынка городского населения, искажая при расчетах общий уровень инфляции. Невключение сельского населения в выборку наблюдения за ценами искажает общий уровень цен, занижая его в одном случае и завышая в другом.

Круг спорных вопросов при статистическом наблюдении за потребительскими ценами возникает при отборе организаций торговли и предприятий сферы услуг. Для правильной оценки инфляции существенное значение имеют учет структуры розничной торговли и методика отбора торговых организаций. К примеру, в США отобранные торговые точки могут включать в себя не только обычные магазины, но и продавцов по каталогам или продажу через Интернет. Магазины в каждом регионе, в которые приходят ценовые агенты Бюро трудовой статистики в США (BLS), отбираются случайно, с вероятностью выбора, пропорциональной доле данного магазина в общих продажах благ данной категории, основанного на данных опросов потребителей о том, где они делают покупки [3, с. 28].

В российской статистике наблюдением охватываются только базовые заведения, «для отбора которых используются данные статистической отчетности, налоговых органов, организаций по управлению имуществом и других органов исполнительной власти» [1]. На-

блюдение, как следует из Положения, охватывает многие виды торговли – крупные, средние и малые организации торговли и сферы услуг, расположенные как в центральной части города, так и на его окраинах – это магазины и супермаркеты, вещевые и продовольственные рынки, палатки и киоски, стационарные и передвижные торговые «точки». Однако в число наблюдаемых объектов не включаются многие организации торговли: распродажи и ярмарочная торговля, продажи товаров через Интернет и по каталогам. В одних случаях причинами является невозможность осуществления наблюдения в силу того, что работа торговых организаций осуществляется в дни месяца, отличные от сроков сбора ценовой информации, в других – отсутствие методики отбора торговых организаций (к примеру, интернет-магазинов).

Недоучет структуры торговых организаций приводит к статистическим ошибкам, и оценка инфляции оказывается искаженной. Статистические ошибки объективно присутствуют при расчетах инфляции во всех странах. К примеру, «сдвигом в розничной торговле» стали называть статистические органы США появление магазинов, торгующих со значительными скидками. К примеру, в США через «Walmart» – крупнейшую сеть супермаркетов – реализуется от 10 до 20 % продукции брэндовых

компаний. Однако считается, что более низкие цены в дисконтных магазинах отражают более низкое качество обслуживания, и таким образом «скорректированная по качеству» цена не является в действительности более низкой [3, с. 46]. В этом случае при расчете ИПЦ не учитывается выгода потребителей из-за появления дисконтных магазинов и завышается общий уровень инфляции.

В России число статистических ошибок, возникающих при недоучете структуры торговых организаций, возрастает в связи с модификациями рынка. К примеру, структурные эффекты в российской торговле появляются в связи с информатизацией общества. Рынок электронной коммерции в России в 2009 г. составил 150 млрд руб. – это чуть больше 1 % всей розничной торговли. Интернет-магазины функционируют на различных товарных сегментах рынках – рынке техники (25 % от общего товарооборота электронной торговли), компьютеров (13 %), одежды (13 %) и т. д. (рис. 1). Большая часть дешевых интернет-магазинов экономит на стоимости аренды, что отражается на их ценообразовании [10, с. 38, 39]. Появление электронных магазинов приводит к росту выгоды потребителей, что не учитывается при расчете инфляции, завышая её уровень.



Рис. 1. Структура рынка электронной торговли в России в 2009 г.

Отражение реального уровня цен с помощью ИПЦ зависит и от точности расчетов объема продаж организаций торговли и услуг разного уровня в общем объеме продаж. В России у большинства торговых сетей цены на реали-

зуемые товары и услуги выше среднего уровня (валовая наценка составляет 22–24 % от суммарной цены товаров), что позволяет говорить о высокой инфляции посредников [11, с. 20]. Если фактическая доля организаций торговли

такого уровня в общих продажах выше расчетной (используемой при расчетах ИПЦ), то ИПЦ будет занижать общий уровень цен. В различных торговых точках, пространственно отдаленных друг от друга, одноименный товар может продаваться по различным ценам. Наблюдением охватываются только базовые заведения. В которых цена на интересующий товар может быть и завышена, и занижена. От этого будет зависеть характер искажений при расчете ИПЦ. Также следует учесть, что в число наблюдаемых объектов российской статистикой не включаются организации торговли (магазины-салоны), в которых уровень цен на реализуемые товары многократно превышает средний сложившийся уровень цен на аналогичные товары [1].

Точность расчетов общего уровня цен зависит и от учета доли населения района населенного пункта в общем количестве населения, уровня концентрации торговых объектов в каждом из районов. К примеру, в двух районах может быть сосредоточено различное количество продуктовых магазинов, в том числе и на одного жителя. Очевидно, что распределение продаж аналогичных товаров по этим продуктовым магазинам в этих двух случаях будет различным.

Таким образом, отбор организаций торговли и предприятий сферы услуг для наблюдения за ценами имеет целенаправленный и ограниченный характер. Наблюдение направлено прежде всего на регистрацию пониженных цен. Наблюдаемая выборка ограничена базовыми заведениями, целенаправленно отобранными. В выборке слабо представлено разнообразие видов торговли на современном этапе, игнорируется внутреннее строение потребительского рынка, не учитываются структурные сдвиги в торговле, «выпадает» из объекта наблюдения за ценами часть рынка потребителей – рынок сельского населения.

Искажение характеристик потребительского набора благ при расчете ИПЦ.

«Потребительский набор товаров и услуг, на основании которого осуществляется наблюдение за ценами и рассчитывается ИПЦ, представляет единую для всех субъектов РФ репрезентативную выборку групп товаров и платных услуг, наиболее часто потребляемых населением. Данный набор разрабатывается Федеральной службой государственной статистики (Росстатом) с учетом предложений территориальных органов государственной статистики, согласовывается с заинтересованными экономическими ведомствами, и остается неизменным

в течении определенного времени (не менее одного года)» [1].

На стадии отбора товаров-представителей для расчета ИПЦ возникают проблемы отражения полноты, качественной и ценовой дифференциации, качественного и количественного изменения потребительского набора благ.

Во-первых, в потребительской корзине при наблюдении за ценами учитывается только стандартный потребляемый набор благ. По объективным причинам включить в наблюдение всё разнообразие благ невозможно. Субъективно потребительская корзина ограничивается товарами некоего стандарта, которому должно соответствовать потребление по своим качествам. Товарное обновление потребительской корзины происходит очень медленно. Новые товары и услуги включаются в набор для наблюдения за потребительскими ценами в тех случаях, когда их доля составляет не менее 0,1 % от общих потребительских расходов населения [1]. К примеру, в продуктовой корзине за десятилетие с 1995 по 2004 г. произошли изменения только в 2004 г. – добавился учет цен 18-ти новых товаров-представителей [12]. Сказалось изменение структуры потребления продуктов питания вследствие увеличения рынка замороженных полуфабрикатов, увеличения ассортимента производства мясной и сырно-молочной промышленности и т. д. С 2005 по 2008 г. набор продуктов питания в продуктовой корзине не обновлялся. В 2009 г. в продуктовой корзине стали учитываться цены 14-ти новых товаров-представителей. Основная причина – изменение стандартов потребления в результате разнообразия рациона питания населения (увеличения потребления масла оливкового, сухих завтраков, овощей замороженных, сухофруктов, орехов и т. п.), а также введение новых стандартов производства в молочной промышленности (деление молочных продуктов на «молоко питьевое» и «молочный напиток»). Некоторые виды товаров и услуг вообще не включаются в статистическое наблюдение, к примеру, расширение сферы теневой экономики, охват которой в странах СНГ по оценкам исследователей составляет до 25–40 % от ВВП [13, с. 13].

Стандартизация статистического наблюдения противоречит закономерности непрерывного возрастания, или возвышения, потребностей, которая в экономической теории была определена как закон возвышения потребностей. В течение каждых десяти лет количество видов потребительских товаров и услуг увеличивается более чем в два раза. Периодичность обновления стандарта потребления благ для

расчета ИПЦ составляет, как показывает анализ, 10 лет.

Таким образом, ИПЦ становится измерителем шаблонного потребления, не отражающего или отражающего с большим замедлением новых в качественном отношении потребностей, изменения их структуры, смещений приоритетов, развития взаимозаменяемости. Как следствие, ИПЦ искажается, как в сторону его завышения, так и занижения, в зависимости от цен становящихся приоритетными товаров. Степень искажения ИПЦ во многом зависит от сложности методики отбора товаров-представителей. Отбор товаров конкретных марок, моделей, артикулов для регистрации цен проводится пропорционально объему их продаж. Определение доли продаж отдельных товаров имеет определенные трудности и может быть проведено на основании данных статистики торговли о товарообороте проданных товаров, проведения опроса продавцов и путем применения экспертных оценок.

Во-вторых, при расчете ИПЦ определенную сложность представляет учет ассортиментного и качественного разнообразия потребляемого набора благ.

В России до кризиса 2008 г. сложилась чрезвычайно привлекательная макроэкономическая картина, что способствовало развитию в стране общества потребления западного типа (становление среднего класса, бум потребительского кредитования и т. д.). В крупнейших городах страны сформировалась развитая торговая инфраструктура, появились новые рынки продуктов питания и одежды, открывалось всё больше современных торговых центров. К примеру, «российский рынок одежды ежегодно увеличивался на 10–15 %, тогда как западные – показывали максимум 1–2 % ... К примеру, аналитическое агентство Discovery Research Group (DRG) полагает, что объем российского рынка одежды в 2008 г. достиг \$40 млрд. При этом доля среднеценового сегмента (2–7 тыс. руб. за изделие) – 55 %, на массмаркет (до 2 тыс. руб.) приходится только 30 %, оставшиеся 15 % занимает премиум-сегмент (от 7 тыс. руб.) ... Отраслевое агентство Fashion Consulting Group (FCG) делит российский рынок одежды по качеству на следующие сегменты: среднеценовой сегмент – 35 %, включающий две категории – better (одежду более высокого качества, цена изделия 75–190 Евро) и good (одежду хорошего качества, цена изделия 40–75 Евро). Оставшиеся 50 % рынка Fashion Consulting Group отдает массовым брендам категории moderate (25–40 Евро) и budget (15–25 Евро и небрендируемая одежда из Юго-

Восточной Азии, продающаяся на вещевых рынках)» [14, с. 29].

Вопреки формированию в России общества потребления по товарным группам продовольственных и непродовольственных товаров, наблюдаемых российской статистикой, отмечается ограниченный ассортимент потребительского набора продуктов питания, одежды, обуви, мебели и т. п. Качество товаров и ценовой сегмент в потребительской корзине вообще никак не представлены. Отбор товаров-представителей для регистрации цен Росстатом осуществляется централизованно. Например, по товару-представителю «Сыры сычужные твердые и мягкие» отбираются конкретные виды сыров отечественного и зарубежного производства определенного сорта, жирности, наименования, предприятия-изготовителя. Основным критерием отбора является однородность потребительских свойств товаров. Это связано со сложностью учета ассортимента и качества товаров в потребительской корзине. Либо в набор потребляемых благ должны включаться новые наименования товаров по достижении 0,1 % от общих потребительских расходов населения, либо в условиях смены ассортимента при сборе ценовой информации органы статистики вынуждены применять метод замены товаров, при котором в выборочную совокупность вносятся новые товары, заменяющие ранее участвовавшие в наблюдении за ценами [15, с. 55–56]. В первом случае растут издержки сбора информации вследствие увеличения количества товаров-представителей в товарных подгруппах, во втором – возрастает проблема обеспечения сопоставимости цен из-за применения расчетных (условных) цен, правильность которых зависит от правдивости продавцов этих товаров.

Таким образом, действующая методика расчета ИПЦ обедняет потребительский набор благ, так как в нём отсутствует отображение товарного разнообразия и качественного обновления. Теоретические и научные исследования показали, что в случаях изменения качества товаров возникают эффекты, завышающие ИПЦ. Предполагается, что качественная разнородность одних и тех же товаров выражается в соответствующей разнице цен. Появление новых товаров по более высокой цене означает плату потребителя за возросшее качество, а это, по мнению многих исследователей, не есть инфляция. В реальности цена может снижаться. Следовательно, если не оценить эффект качества при расчетах ИПЦ, его оценка будет завышенной [3, с. 37].

В-третьих, при расчете ИПЦ учет в потребительской корзине изменений количества и структуры потребления благ сопряжен с проблемой запаздывания. Индекс Ласпейреса, на базе которого рассчитывается ИПЦ, использует в качестве весов набор товаров и услуг базисного периода. Таким образом, наблюдаемый набор благ фиксирован в течение года. В итоге

ИПЦ не может отражать изменения структуры набора благ, произошедшие в течение года.

Рассчитанные индексы изменений расходов домашних хозяйств в общих потребительских расходах (ИПР) позволяют оценить направленность искажений при расчете ИПЦ (см. таблицу).

Индексы изменений удельных весов потребительских расходов, в разгах

<i>Потребительские расходы</i>	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2001–2007
Расходы на покупку продуктов для домашнего питания, в том числе на питание вне дома – всего:	0,96	0,91	0,90	0,95	0,92	0,95	0,90	0,60
из них на:								
хлеб и хлебные продукты	1,05	0,84	0,92	1,00	0,86	0,91	0,88	0,56
картофель	0,89	1,00	1,00	0,75	0,83	1,00	0,80	0,44
овощи и бахчевые	0,96	1,00	0,96	0,91	0,95	1,00	0,95	0,76
фрукты и ягоды	0,96	1,00	0,96	1,00	0,91	1,00	0,95	0,79
мясо и мясные продукты	1,02	0,94	0,87	0,96	0,96	0,97	0,89	0,66
рыбу и рыбные продукты	1,04	0,92	0,88	1,00	0,95	0,95	0,95	0,72
молоко и молочные продукты	0,94	0,93	0,91	0,96	0,94	0,93	0,95	0,64
сахар и кондитерские изделия	0,75	0,80	0,89	0,87	0,85	0,96	0,82	0,31
яйца	0,92	0,82	0,89	1,00	0,75	1,00	0,83	0,42
масло растительное и другие жиры	0,87	1,00	0,77	0,90	0,78	0,86	1,00	0,40
чай, кофе, безалкогольные напитки и др.	1,03	0,91	1,00	0,93	1,04	0,93	0,85	0,71
Питание вне дома	1,39	0,96	1,25	1,17	0,83	0,86	1,12	1,56
Расходы на покупку алкогольных напитков	0,96	0,92	1,00	0,95	0,90	1,00	0,89	0,68
Расходы на покупку непродовольственных товаров – всего:	1,00	1,05	1,03	1,00	1,03	1,01	1,07	1,22
в том числе:								
одежду, обувь, белье и ткани	0,86	0,99	0,93	0,92	0,92	1,02	0,95	0,66
телерадиоаппаратура, предметы для отдыха, увлечений	1,00	1,06	1,29	1,05	1,13	0,87	0,91	1,28
транспортные средства	1,29	1,28	0,93	1,19	1,31	0,94	1,68	3,79
мебель, домашнее оборудование, предметы для ухода за домом	1,16	1,10	1,12	0,94	1,05	0,98	1,02	1,40
строительные материалы	1,40	1,07	1,27	1,05	0,95	1,26	0,92	2,20
топливо	0,87	1,23	1,06	1,06	1,17	1,10	1,00	1,53
табачные изделия	0,92	0,91	1,00	0,90	0,89	1,00	0,88	0,58
медицинские товары, предметы гигиены	1,00	1,00	1,03	1,00	0,98	1,08	0,90	0,97
другие непродовольственные товары	1,86	0,92	1,00	1,17	0,79	1,27	1,07	2,14
Расходы на оплату услуг – всего:	1,07	1,18	1,13	1,07	1,11	1,07	1,01	1,84
в том числе:								
жилищно-коммунальные услуги	1,13	1,19	1,16	1,07	1,08	1,05	0,94	1,78
из них оплата:								
жилья	0,83	1,20	1,08	1,08	1,00	1,07	1,00	1,25
другие бытовые услуги	0,89	1,38	1,23	0,89	1,17	1,04	1,10	1,78
услуги учреждений культуры	2,50	1,10	1,27	1,21	1,24	1,00	1,05	5,50
услуги в системе образования	1,17	1,21	0,94	1,25	1,10	1,14	0,88	1,83
медицинские услуги	0,60	1,50	0,78	1,14	1,25	1,20	1,25	1,50
санаторно-оздоровительные услуги	0,67	0,75	1,67	1,00	0,80	1,00	1,25	0,83
услуги пассажирского транспорта	0,96	1,08	1,04	1,04	1,00	1,07	0,97	1,15
услуги связи	1,00	1,25	1,27	1,16	1,23	1,19	0,97	2,58
прочие услуги	2,25	1,00	1,11	1,00	1,10	1,00	1,36	3,75

Если ИПР на приобретение отдельных товаров больше 1, то индекс цен данных товаров занижается, и наоборот, если соответствующий индекс меньше 1, то индекс цен товаров завышается, соответственно, если ИПР равен 1, то индекс цен товаров не искажается. К примеру, в индексе цен на хлебобулочные изделия, рассчитанного для 2007 г. с помощью методики Ласпейреса, количество продукции соответствует базисному – 2006 г. и остается неизменным. Однако расходы домашнего хозяйства на хлеб и хлебобулочные изделия в общих расходах в 2006 г. составляли 5,1 %, в то время как в 2007 г. они снизились до 4,5 %, что говорит о завышении индекса цен на хлеб и хлебобулочные изделия [8, с. 203].

Удельный вес немногих товаров в динамике остается неизменным (в таблице выделено темно серым цветом). Доля расходов на покупку продуктов для домашнего питания (включая на питание вне дома) в течение всего периода 2001–2007 гг. имела устойчивую тенденцию к снижению (индекс колебался в пределах 0,9–0,96). В результате расходы на покупку продуктов для домашнего питания в общих потребительских расходах за период снизились на 40 %. Это свидетельствует о систематическом завышении индексов цен на продукты питания. Также преимущественно снижалась доля расходов на покупку алкогольных напитков (за весь период кроме 2003 и 2006 г. индексы варьировались в пределах от 0,80 до 0,96).

В целом за период индекс цен на алкогольные напитки искажался в сторону завышения. Доля расходов на оплату услуг в потребительских расходах, наоборот, стабильно повышалась (границы колебания индекса 1,01–1,18). Как следствие, удельный вес расходов на услуги в потребительских расходах вырос за период на 84 %, а индекс цен на услуги имел тенденцию к занижению. Доля расходов на покупку непродовольственных товаров преимущественно росла (за весь период кроме 2001 и 2004 г. индексы варьировались в пределах от 1,01 до 1,07). Удельный вес расходов на непродовольственные товары в потребительских расходах вырос за период на 22 %, поэтому индекс цен занижался. Таким образом, субиндексы, рассчитанные для большинства товаров, либо занижены в случае увеличения удельного веса (в таблице не выделено цветом), либо завышены в случае его уменьшения (в таблице выделено светло серым цветом).

Анализ ИПР показывает направленность искажений субиндексов потребительских цен, однако не дает количественной оценки искаже-

ний при расчете ИПЦ. Данный вопрос представляет собой отдельную сложную проблему, обсуждение которой выходит за рамки данной работы.

Сопоставление структуры расходов домашних хозяйств по годам за период 2000–2007 гг. позволяет определить тенденции в изменении потребительских расходов: ежегодно на 5–10 % сокращается доля расходов домашних хозяйств на покупку продуктов питания; почти каждый год на 1–7 % растет доля расходов на покупку непродовольственных товаров; стабильно, но неравномерно, растет удельный вес расходов на услуги (см. таблицу). Таким образом, в динамике потребительских расходов домашних хозяйств наблюдаются структурные сдвиги. Их причиной могут стать эффекты замены, дохода или изменения потребительских предпочтений.

Эффект замещения возникает при изменении относительных цен в результате роста цены на какой-либо товар: «в оптимальном наборе увеличивается количество относительно подешевевшего товара и уменьшается количество подорожавшего товара. Поскольку индекс Ласпейреса пренебрегает способностью потребителей уменьшать эффект, сокращающий их благосостояние в результате роста цен путем замены одних благ на другие, он переоценивает издержки, необходимые для поддержания исходного (базового) уровня жизни» [3, с. 30–31]. Поэтому индекс Ласпейреса в случае эффекта замены оказывается завышенным.

Изменения в структуре потребления происходят также вследствие тенденций доходов домашних хозяйств. При росте доходов меняются предпочтения потребителей: в оптимальном наборе увеличивается количество относительно дорогих и качественных товаров и уменьшается количество относительно дешевых и низкокачественных товаров. Действующие в этом случае эффекты замены и дохода могут и завышать, и занижать индекс Ласпейреса.

Абстрагирование ИПЦ и нивелирование индивидуального характера потребления.

Расчет ИПЦ представляет собой поэтапное агрегирование, которое абстрагирует конечный показатель сводного индекса цен (рис. 2). Используемая методика усредняет структуру потребления, нивелируя особенности потребления различных домохозяйств, в то время как для каждого потребителя система важности товаров индивидуальна. Каждый потребитель формирует свою персональную потребительскую корзину, отличающуюся индивидуальным

набором товаров и услуг, ассортиментом и качеством товаров одного назначения и ценовым уровнем потребляемых товаров. Особенно эти различия проявляются при потреблении продуктов питания и непродовольственных товаров, в меньшей степени – при потреблении

жилищных услуг. «...Инфляция по корзине товаров и услуг, потребляемых 10 процентами самого бедного населения, постоянно превышает инфляцию для 10 процентов самого богатого населения» [16, с. 11].

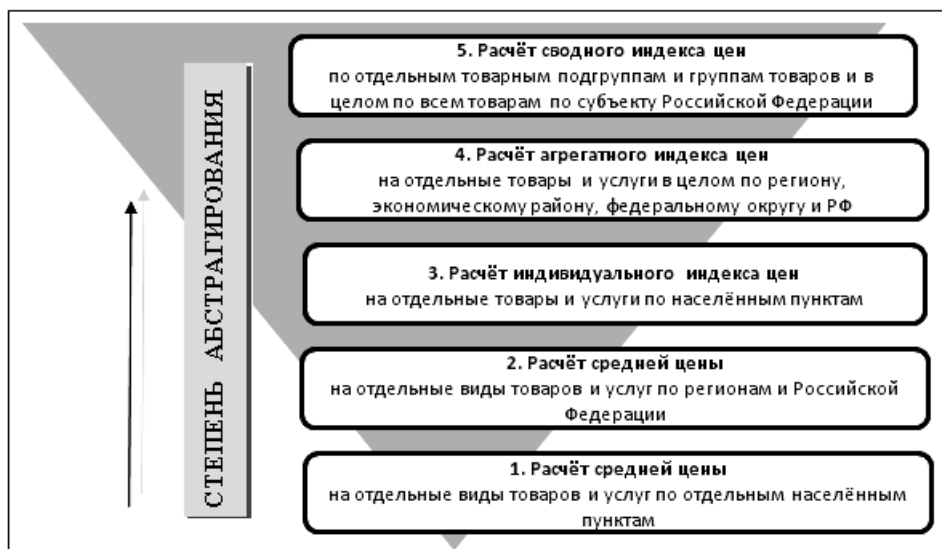


Рис. 2. Порядок расчета индекса потребительских цен и степень его абстрагирования

Оценка ИПЦ по различным категориям домашних хозяйств показывает, что при увеличении доходов и меняющейся структуре потребления ИПЦ уменьшается, и наоборот (рис. 3). Следовательно, рассчитываемый ИПЦ оказывается завышенным для категорий домашних хозяйств с высокими доходами и заниженным – для категорий домашних хозяйств с низкими доходами. В соответствии с методи-

кой расчета ИПЦ потребитель выглядит не как гедонист-оптимизатор (используя терминологию маржиналистов), а либо как аскет, ограничивающий потребление в условиях высоких доходов, либо как транжир, безрассудно тратящий деньги в условиях низких доходов. Обе группы потребителей осуществляют нерациональный выбор количества, цен и качества продукции.

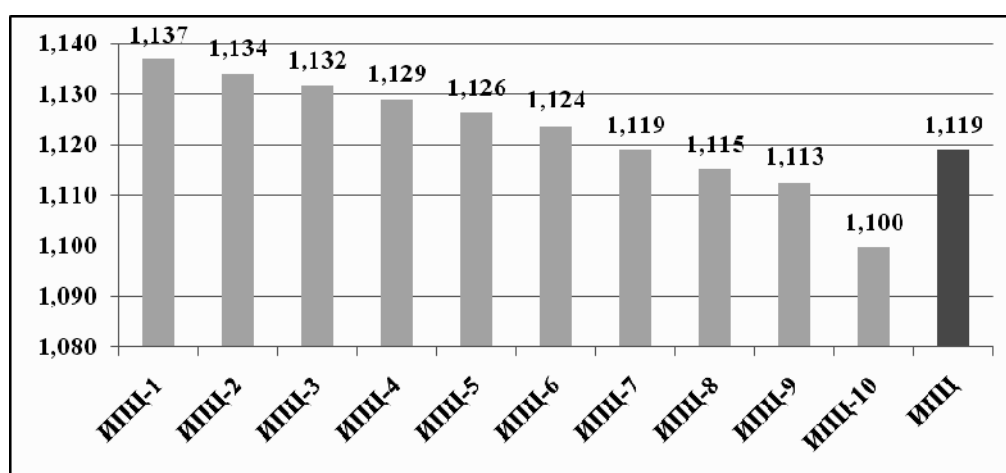


Рис. 3. Официальный ИПЦ и значения ИПЦ по десяти различным категориям домашних хозяйств в 2007 г., в разах [18, с. 209]

Таким образом, характеристики потребительского набора благ изменяются в динамике и по категориям домашних хозяйств. Переход

в связи с повышением доходов из одной категории в другую означает для домашнего хозяйства изменение структуры потребительской кор-

зины, влекущее за собой снижение инфляции, с одной стороны, и дифференциацию, качественное улучшение потребительского стандарта, повышающее его стоимостные характеристики, с другой стороны. Рассматриваемые факторы движут уровень цен в разных направлениях, учет которых с помощью современной методики представляется невозможным.

Направления совершенствования статистических методов наблюдения и оценки инфляции.

Основной проблемой используемой методики сбора информации о товарных ценах и методологии расчета ИПЦ является экстраполяция принципа неизменности, однородности объекта потребления (набора потребительских товаров) на субъект потребления (потребителя), его экстраполяция во времени и в пространстве.

В гипотетической экономике, представляемой для расчета ИПЦ, производятся только однородные товары, обедненные фиксированным ассортиментом и качеством продукции, исключая возможность дифференциации и качественного совершенствования продукции. При расчете ИПЦ делаются экономические допущения, которые неприемлемы при современном уровне технологических и структурных преобразований в экономике. Вопреки индивидуальному характеру потребления индекс потребительских цен характеризует движение цен как некоего единого целого. Это оправдывает использование ИПЦ на макроэкономическом уровне. Единый агрегированный показатель роста цен является ориентиром для осуществления государственной финансовой и денежно-кредитной политики. Но с такими изъянами ИПЦ не может стать основой для пересчета бюджетных расходов, индексации социальных выплат.

Структурные особенности российских потребительских рынков, структурно-качественные изменения в потреблении, персонализация инфляции искажают ИПЦ как в сторону его занижения, так и завышения. Оценка искажений при расчете ИПЦ – актуальная и перспективная тема, пока недостаточно охваченная российскими научными исследованиями. Данный вопрос на Западе был инициирован статистическими агентствами. К примеру, расчеты Бюро статистики труда США таковы: среднегодовая ошибка вследствие завышения ИПЦ в 1960–1995 гг. составила 1,1 п.п., в том числе за счет применения фиксированных весов – 0,4 п.п. и за счет недооценки качественных из-

менений – 0,7 п.п. Согласно гипотезе Дж. Триплета, по одним компонентам ИПЦ завышается, по другим – занижается [2, с. 27].

Как отмечает Н.И. Никитина, работа над исправлением недостатков, искажающих значение ИПЦ, может стать движением в направлении приближения ИПЦ к индексу стоимости жизни. Принципиальная разница между этими показателями состоит в том, что «с помощью ИПЦ оценивается изменение номинального дохода, необходимого для покупки по ценам текущего периода набора товаров и услуг, который приобретался в базовом периоде. А индекс стоимости жизни призван измерить затраты, необходимые для поддержания данного уровня полезности при новых ценах на блага» [3, с. 26–27].

Для минимизации искажений при расчете ИПЦ требуется серьезная корректировка как методики отбора населенных пунктов, торговых организаций, товаров-представителей, так и методологии расчета ИПЦ. Отбор конкретных благ и пунктов, по которым отслеживаются цены, должен быть организован так, чтобы они представляли то, что потребители реально потребляют. На каждом этапе наблюдения отбор должен производиться случайно, а не целенаправленно, с вероятностью выбора, пропорциональной доле каждого населенного пункта в общей численности населения, доле каждого магазина в общих продажах товаров или услуг определенной категории, доле продаж конкретного блага в общих продажах благ. Для учета эффектов замены и качества при расчете ИПЦ необходимо усовершенствование индексного метода и апробирование уже имеющихся методик (к примеру, гедонистической) [3], переход к частным индексам инфляции [2]. Для преодоления абстрактности ИПЦ возникает настоятельная необходимость применения индексов потребительской инфляции по категориям домашних хозяйств [17].

Обсуждение практических вопросов совершенствования методологии измерения цен выходит за рамки данной статьи и будет рассмотрено автором в последующих публикациях.

1. Основные положения о порядке наблюдения за потребительскими ценами и тарифами на товары и платные услуги, оказанные населению, и определение индекса потребительских цен. – URL: <http://www.gks>.

2. *Маевский В.* Экономические измерения и фундаментальная теория // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 25–39.

3. *Никитина Н.И.* Индекс стоимости жизни как направление усовершенствования индекса потребительских цен // Вестник московского университета. – Серия 6. Экономика. – 2007. – № 1. – С. 25–53.
4. *Марков Ю.К., Антипова С.И.* О некоторых результатах апробации методики расчета системы показателей для исчисления индекса стоимости жизни // Вопросы статистики. – 2008. – № 11. – С. 17–18.
5. *Чистенко Е.Е.* Скрытая инфляция: трактовка категории и методы оценки // Вопросы статистики. – 2007. – № 11. – С. 39–43.
6. *Хмыз О.* Базовая инфляция и её изменение (зарубежный опыт) // Экономист. – 2007. – № 7. – С. 65–77.
7. *Гордиевич Т.И.* Степень инфляционирования расходов институциональных секторов макроэкономики // Вестник челябинского государственного университета. – 2010. – № 3. – С. 29–34.
8. Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 847 с. (С. 83).
9. *Нечипоренко О.В.* Сельское население и реформы аграрной сферы: адаптация или деградация? // Экономическая социология. – 2009. – № 6. – С. 58–66.
10. *Ждакаев И.* Работник электронного прилавка // Деньги. Коммерсант. – 2010. – № 23. – С. 38–40.
11. *Ждакаев И.* Железная наценка // Деньги. Коммерсант. – 2009. – № 30. – С. 19–23.
12. Индекс потребительских цен. Российская Федерация. – URL: <http://www.gks.ru>.
13. *Бокун Н.Ч.* Исследование взаимосвязи теневой экономики и инфляционных процессов // Вопросы статистики. – 2006. – № 11. – С. 13–18.
14. *Рябова А.* Надежда массового спроса // Деньги. Коммерсант. – 2009. – № 13 [720]. – С. 27–34.
15. *Олейник О.С.* Обеспечение достоверности информации о потребительских ценах // Социологические исследования. – 2009. – № 6. – С. 55–66.
16. *Кудрин А.* Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. – 2007. – № 10. – С. 4–26.
17. *Гордиевич Т.И., Гордиевич М.З.* Оценка потребительской инфляции по социально-экономическим категориям домашних хозяйств // Социально-экономические проблемы и перспективы развития в сфере труда: материалы Междунар. науч.-практ. конф. 8 апреля 2010 г. / отв. ред. В.Ф. Потуданская. – Омск: Из-во ОмГТУ, 2010. – С. 207–210.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

MAIN OF HIGH-QUALITY EDUCATION

Н.А. Кошечева

N.A. Koshcheeva

Государственный университет управления, г. Москва

Одной из основных задач создания общеевропейского образовательного пространства является обеспечение необходимого качества высшего образования. Качество результатов деятельности во многом зависит от выбранной технологии и системы контроля, именно этим объясняется необходимость разработки современных подходов к организации деятельности учебных заведений, а также методов оценки результатов обучения. Необходимо на государственном уровне изменить внешние критерии оценки качества работы вуза. Изменение критериев, в свою очередь, влечет за собой изменение требований к преподавательскому корпусу и материально-техническому обеспечению учебного процесса, контролю содержания образования и применяемых технологий, четкую и прозрачную процедуру самообследования как основы обеспечения качества.

One of the main purposes of pan-European educational area is providing of required quality of education. However, success of results is determined by implemented technology and system of control and refers to necessity of modern approaches in educational institutions' activity arrangements and control results of education.

Evidently, it is vital to change external criteria of estimation of educational institutions' performance on national level. At the same time that would lead to changes in criteria of estimation of educational staff, material and technical facilities, control of educational content, applied technologies and provide transparent procedures of self-inquiry.

Ключевые слова: высшее образование, образовательное пространство, реформа, управление качеством, Болонский процесс, эффективность образования, мировые тенденции.

Key words: High education, educational area, reform, quality governance, Bologna Process, educational efficiency, global trends.

Вопрос обеспечения качества образования в России, поиска наиболее эффективных путей его развития и реформирования остается одним из наиболее актуальных для современного российского общества. Необходимо отметить, что и для большинства стран Европы он не менее важен, не зря одной из задач создания общеевропейского образовательного пространства является обеспечение необходимого качества высшего образования. Болонский процесс призван обеспечить взаимное признание квалификаций и соответствующих документов в области высшего образования, повышение привлекательности и конкурентоспособности европейского образования.

Внедрение системы качества позволит обеспечить высокий уровень подготовки, не потерять научный потенциал, создать необходимые конкурентные преимущества, сделать образование выгодным с точки зрения бизнеса и для поставщиков, и для потребителей образовательных услуг. Система качества образовательного учреждения предопределяет эффек-

тивное управление процессами, которые сделают возможным достижение требуемого уровня подготовки специалистов.

Под качеством образования понимается совокупность характеристик образовательного процесса и содержания обучения, обладающих способностью обеспечивать определенную степень удовлетворенности образовательных потребностей обучаемых, кадровых потребностей работодателей и социальных потребностей общества и государства.

Необходим целостный механизм управления качеством: следует прежде всего создавать условия, благоприятные для того, чтобы преподаватель хорошо преподавал, а учащийся хорошо учился. Весь процесс, при всем его творческом характере, индивидуальном подходе, интерактивности и диалогичности обучения, в идеале должен приобретать вид «технологической цепочки» с постоянным мониторингом промежуточных результатов; конечный результат «срабатывания» такой цепочки обеспечивает приобретение обучающимся за данного множества знаний, умений, навыков.

В настоящее время предлагается использовать систему кредитов в организации учебного процесса. Для того чтобы система кредитов работала, необходимо увязать кредиты с механизмами обеспечения качества и дать четкое определение критериев оценки результатов обучения. Кредиты отражают объем работы, требующийся для завершения каждого курса, по отношению к общему объему работы, необходимой для программы полного академического года в университете, включая семинары, лекции, практические занятия, самостоятельную работу, экзамены и тесты.

Министерством образования и науки РФ была разработана методика расчета трудоемкости основных образовательных программ высшего профессионального образования в зачетных единицах для российских вузов. Система зачетных единиц соотносится с системой балльной оценки успеваемости. Студент получает соответствующую сумму зачетных единиц только в том случае, если он положительно аттестован по данному курсу, виду занятий, т. е. если он получил балл не ниже заданного (в российской системе это оценка «удовлетворительно»). Балльная оценка в документах (в конечном счете – во вкладыше-приложении к диплому) указывается параллельно с суммой набранных кредитов. Ныне существующая в России 5-балльная (фактически – 4-балльная) система является слишком грубым орудием оценки; в других странах используются более дробные шкалы (десяти-, двадцати- или стобалльные). Общий балл, выставляемый по итогам каждого курса в западном вузе, обычно складывается из нескольких компонентов (трех – четырех). Например, 30 % общей оценки может зависеть от активности студента на занятиях, еще 30 % – от результатов промежуточного испытания (эссе на заданную тему и т. п.) и только оставшиеся 40 % – от экзаменационной оценки (экзамены, как правило, сдаются письменно).

Зачетные единицы – это своего рода «евро», «общая валюта» в сфере (высшего) образования. Чтобы результаты обучения были сравнимы, их надо оценивать в рамках некоторой общей системы. В Европе наиболее распространена система ECTS (European Credit Transfer System, Европейская система перевода (перезачета) кредитов). Примерное содержание одной зачетной единицы – 36 (академических) часов, где академический час обычно равен 45 астрономическим минутам занятий. Система зачетных единиц выполняет две основные функции. Первая – перезачет курсов, полученных в другом вузе; вторая функ-

ция – накопительная. Студент может в силу разных причин получать образование «порциями», с разрывом во времени, меняя вузы и т. д. Если не оговорено, что какие-то конкретные результаты более не действительны (например, в силу устаревания данного курса), зачетные единицы накапливаются, пока студент не наберет их нужную сумму для получения соответствующей академической степени (бакалавра, магистра). Разумеется, возможность перезачета и накопления кредитов обусловлена доверием между вузами, сопоставимостью их учебных программ, возможностью, вводя поправочные коэффициенты, учитывать разный удельный вес лекций, семинаров, лабораторных работ, самостоятельной работы студентов и т. д.

Несмотря на проблемы, возникающие в процессе адаптации к кредитной системе, очевидно, что учреждение системы кредитов расширяет совместимость российского образовательного пространства с общеевропейским и повышает привлекательность и конкурентоспособность российского образования.

Но введение системы кредитов в учебный процесс недостаточно для обеспечения качества образовательной системы и как итог – качества образования. Необходимо на государственном уровне изменить внешние критерии оценки качества работы вуза: пока действует принцип «больше студентов – больше денег» страдает качество образования. В этой связи необходимо разработать комплексные критерии качества образовательного процесса, включающие:

- контроль содержания образования;
- контроль применяемых технологий;
- контроль полученных знаний;
- требования к организации и контролю за осуществлением учебного процесса;
- требования к преподавателям, требования к студентам;
- четкую и прозрачную процедуру самообследования, как основы системы обеспечения качества.

Обеспечение качества невозможно без повышения квалификации всего корпуса преподавателей, для которого должны быть созданы соответствующие условия. В частности, необходимо разработать систему стимулов и поощрений для профессорско-преподавательского состава, участвующих в реформе: необходимо пересмотреть нормы трудоемкости для преподавателей, включив в них методическую работу по подготовке и совершенствованию программ, учебно-методического комплекса, работу по обеспечению качества и т. д. (помимо

«горловой нагрузки»). Необходимо реанимировать единую государственную систему обязательного повышения квалификации преподавателей с последующей переаттестацией.

Задача формирования экономики, основанной на знаниях, требует замены образования предметно-информационного типа на креативно-развивающее, обеспечивающее способности к инновациям, чему способствует балльно-рейтинговая и кредитно-зачетная система.

Для обеспечения адекватного качества необходимы инвестиции в информационные ресурсы, создание единых информационных сред, создание новых библиотек, материалов на электронных носителях, использование интерактивных методов образования. Важно создание обучающих материалов такого уровня, когда есть возможность отделения «продукта» от своего носителя. Стандарты должны быть технологичны – выдаваться на СОФТе (как пакет программ).

Для эффективной организации обеспечения качества необходимо создание центров по системам менеджмента качества (межрегиональных, при Федеральной службе по надзору в сфере образования и науке), научно-учебных (региональных) консультационных центров, организовать подготовку специалистов по обеспечению качества, проведение круглых столов, семинаров с вузами.

Повышению качества образования должен способствовать комплексный подход к сотрудничеству с работодателями на протяжении всего цикла предоставления образовательных услуг: довузовская подготовка, обучение в бакалавриате и магистратуре, переподготовка и программы второго высшего образования.

Согласно рекомендациям Болонской декларации, каждому студенту желательно проводить семестр в некотором другом вузе, предпочтительно зарубежном. Ценность такого рода контактов и обменов трудно переоценить, особенно в условиях малой доступности современной зарубежной литературы, нередко ограниченности и устарелости лабораторной базы, как это имеет место во многих вузах России. Понятно, что высокая степень академической мобильности предполагает развитую инфраструктуру (общежития, медицинское страхование и т. п.) и доступность источников финансирования (грантов на поездки и т. п.), что, к сожалению, далеко не всегда реально. В настоящее время в России даже внутри страны мобильность достаточно ограничена. Кредитная система делает прозрачными, а главное, сопоставимыми учебные программы, что по-

зволяет повышать академическую мобильность студентов. Для каждой учебной дисциплины, в зависимости от объема работы, ее значимости, с точки зрения освоения будущей профессии, эксперты определяют кредитный балл, оценку. В случае успешного освоения дисциплины студент «набирает» кредиты, общая сумма которых позволяет ему получить степень бакалавра или магистра.

Сопоставимость учебных планов позволяет студентам выбирать программы в разных вузах, соответствующие получаемой ими квалификации, которые, при условии их успешного завершения, засчитываются как пройденный материал в своем университете. Кредиты отражают объем работы, требующийся для завершения каждого курса, по отношению к общему объему работы, необходимой для программы полного академического года в университете, включая семинары, лекции, практические занятия, самостоятельную работу, экзамены и тесты. В европейской системе перезачета кредитов 60 кредитов по объему нагрузки представляют один академический год, 30 – семестр, 20 – триместр. Для участия в системе университеты готовят ежегодно обновляемые информационные пакеты с полным описанием содержания, требований к подготовке, системы оценки, методики обучения, кафедр, ведущих подготовку. Информация должна включать также полный план по данному уровню подготовки и сведения об административных процедурах для регистрации на программу.

Строго говоря, «совместность» не требует сотрудничества непременно с зарубежными вузами, однако в установившейся практике под совместными образовательными программами реально имеют в виду именно программы, реализуемые в сотрудничестве с зарубежными вузами. Освоение студентом совместной образовательной программы может вести к присвоению ему совместной степени, т. е. степени, «обеспеченной» и подтвержденной двумя или более участвующими в проекте вузами. Стокгольмский семинар по развитию совместных образовательных программ (2002 г.) предложил следующие критерии, которым должна отвечать образовательная программа, завершающаяся присвоением совместной степени:

- предпочтителен вариант, когда совместная степень отражена в едином документе, выданном вузами-участниками в соответствии с национальными законодательствами;
- следует проводить четкое различие между программами, ведущими к совместной и к двойной степени, с учетом целей учебных пла-

нов, моделей учебного процесса и защиты интересов обучающихся;

- участниками должны быть два или более вуза в двух или более странах;

- программы и интегрированные учебные планы разрабатываются или утверждаются совместно двумя или более вузами, что фиксируется в виде письменного двустороннего или многостороннего соглашения;

- при разработке совместных программ должны самым тщательным образом оговариваться требования к итоговым знаниям и умениям выпускников; нагрузка студентов должна описываться в терминах зачетных единиц по типу ECTS; совместные степени и СП должны предполагать мобильность студентов, преподавателей и персонала;

- пребывание студентов в вузах-партнерах должно быть соизмеримо по срокам;

- необходимо разрабатывать принципы и общие стандарты обеспечения качества на основе взаимного доверия и признания национальных систем обеспечения качества;

- сроки обучения в вузах-партнерах и сданные там экзамены должны признаваться полностью и автоматически;

- следует полностью использовать механизмы, предполагаемые системой ECTS и Приложения к диплому (Diploma Supplement). Как можно видеть, выполнить все эти требования трудно. Достаточно сказать, что полное совмещение программ, реализуемых одновременно разными вузами, предполагает значительную гибкость в изменении программы, что плохо согласуется с обязательностью для российских вузов государственных стандартов высшего профессионального образования. Частичным решением этой проблемы является использование, вместо совместной, двойной степени, когда выпускник получает не одну степень (один диплом), а две (два диплома); каждый такой документ выдается в соответствии с требованиями национальной системы образования, к которой принадлежит вуз – участник совместной образовательной программы.

Важным условием обеспечения качества могло бы стать сочетание внешнего и внутреннего контроля качества образования: хотя именно вуз несет полноту ответственности за качество подготавливаемых выпускников, далеко не оптимальна ситуация, когда преподаватель и только он оценивает свою собственную работу, ее результаты – компетенции обученного им же выпускника. Поэтому всё более распространяющаяся практика заключается в сочетании самообследования вуза с оценкой

его деятельности со стороны внешних организаций, будь то органы государственного контроля или профессиональные агентства. Желательно различать также качество образовательной программы (типична ситуация, когда разные вузы реализуют одну и ту же программу, но делают это с разной степенью совершенства), качество реализации программы в данном вузе (что оценивается на материале репрезентативной выборки выпускников) и, наконец, качество подготовки каждого индивидуального выпускника.

Существует и активно сотрудничает со структурами Болонского процесса Европейская сеть по обеспечению качества в высшем образовании (ENQA), членами которой являются 42 агентства (ассоциации), занимающихся оценкой качества образования в различных сферах и странах Европы.

В рамках реализации Болонского процесса разработан ряд рекомендаций по взаимному признанию квалификаций:

- уделять основное внимание результатам образования и приобретаемым компетенциям, а не срокам обучения и названиям читаемых курсов;

- развивать сотрудничество между вузами, ведущее к получению совместных степеней и других форм автоматического признания, что повышает уровень доверия между вузами и способствует взаимному признанию квалификаций;

- обеспечивать максимальную и адекватную информированность общественности относительно содержания образования в странах и конкретных вузах;

- учитывать необходимость внешнего признания при разработке процедур обеспечения качества высшего образования;

- стремиться к информированности профессорско-преподавательского состава, административно-управленческого персонала, студентов в вопросах признания квалификаций и соответствующих документов о высшем образовании.

Все мероприятия, все реформы в рамках Болонского процесса направлены, естественно, на создание оптимальных условий для наилучшей подготовки студентов. Поскольку студент должен быть не только объектом, но и субъектом учебного процесса, совершенно ясно, что без активного участия студентов никакие реформы не могут быть достаточно эффективными. Студенты должны ясно понимать задачи и цели Болонского процесса, их голос должен быть слышен при принятии тех или иных

решений. Инструменты, позволяющие учитывать точку зрения студентов при решении тех или проблем высшего образования, многообразны. Это и представительство студентов в ученых советах вузов, и систематическое анкетирование студентов с целью выяснения их удовлетворенности/неудовлетворенности преподаванием, и содействие администрации вузов в организации и функционировании органов студенческого самоуправления. Существует организация «Национальные союзы студентов Европы» (ESIB), которая объединяет 50 национальных студенческих союзов 37 стран, представляя тем самым 10 млн студентов. Эта организация принимает самое активное участие во всей деятельности, связанной с развитием Болонского процесса. По принятому соглашению, на совещание министров образования стран-участниц Болонского процесса каждая страна направляет делегацию, в которую входят 3 представителя министерства, ответственного за высшее образование, один представитель национального союза ректоров и один представитель национального союза (ассоциации) студентов. Необходимо отметить, что проблемам участия студентов в управлении учреждениями высшего образования в на-

шей стране в настоящее время тоже уделяется достаточно большое внимание. Таким образом, основные мировые тенденции в сфере гарантий качества можно свести к следующим:

- разработка единых критериев и стандартов гарантии качества образования Европейских стран в рамках Болонского процесса;
- создание, развитие и гармонизация национальных систем аккредитации образовательных программ Европейских стран;
- разработка и внедрение системы качества образовательных учреждений на базе различных моделей системы качества, включая модель международных стандартов ENQA, серии ISO 9000:2000, модели Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM), и других национальных моделей управления качеством образования;
- перенос центра тяжести с процедур внешнего контроля качества образовательного процесса и его результатов на базе национальных систем аттестации и аккредитации в сторону внутренней самооценки образовательного учреждения на основе тех или иных моделей, что обеспечит перенос ответственности за качество и оценку качества в образовательное учреждение.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ФИЛИАЛЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

CASH FLOW MANAGEMNT IN SUBSIDIARY

Л.В. Завьялова, А.Е. Антонова

L.V. Zavyalova, A.E. Antonoiva

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Управление денежными потоками является одним из наиболее востребованных направлений финансового менеджмента, особенно в условиях инфляции и кризиса неплатежей. В настоящее время для ряда предприятий характерна тенденция к формированию и расширению их филиальной сети. Филиалы коммерческих предприятий имеют собственную специфическую систему управления денежными потоками ввиду невозможности головной компании осуществлять все полномочия по управлению денежными потоками филиала. В статье представлены различные подходы к определению категории денежных потоков, охарактеризовано управление денежными потоками с позиции системного и процессного подходов, а также выявлены особенности и проблемы управления денежными потоками филиала коммерческого предприятия.

The article gives various ways to break down cash flows, identifies the system and process management and reveals the nature and issues of the latter within a subsidiary. Currently this form of finance management seems to be an urgent one under crisis and increasing company tends to expand subsidiaries, the latter having their own specific finance management as parent co is not able to control cash flows entirely.

Ключевые слова: денежные потоки, управление денежными потоками, система, процесс, филиал коммерческого предприятия, централизованные и децентрализованные денежные потоки.

Key words: cash flow, cash flow management, system, process, subsidiary, centralized and decentralized cash flow.

Любое современное предприятие для обеспечения эффективного функционирования осуществляет управление денежными потоками, поскольку денежные активы обслуживают все сферы деятельности организации (операционную, финансовую, инвестиционную), опосредуют кругооборот капитала на всех его стадиях, а также способствуют повышению ликвидности, платежеспособности и сохранению финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Более того, в условиях реаллий финансового кризиса и высокой степени предпринимательского риска управление денежными потоками приобретает особую актуальность и приоритетность.

В научной литературе существуют три основных подхода к трактовке понятия «денежные потоки».

В рамках первого подхода денежные потоки определяются как разность между всеми поступившими и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени. Его сторонниками являются

А.Н. Азрилян [1], М.Г. Лапуста [2], М.И. Черутова [3].

Так, А.Н. Азрилян под денежными потоками понимает «разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени, обычно за финансовый год» [1, с. 613]. Согласно М.И. Черутовой, «поток денежных средств – разность между всеми полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени по всем видам деятельности» [3, с. 94].

Экономисты, являющиеся сторонниками второго подхода, определяют денежные потоки как совокупность поступлений (притоков) и выплат (оттоков) денежных средств за определенный период времени. К ним относятся В.В. Бочаров [4], А.А. Володин [5], Е.М. Сорокина [6].

В. В. Бочаров под денежными потоками понимает «объем денежных средств, который получает или выплачивает предприятие в течение отчетного или планируемого периода» [4, с. 70]. Е.М. Сорокина определяет денежные потоки как «движение денежных средств, т. е.

их поступление и использование за определенный период времени» [6, с. 31].

В рамках третьего подхода денежные потоки определяются как совокупность распределенных по отдельным временным интервалам поступлений и выплат денежных средств. Такого подхода придерживаются И.А. Бланк [7], Е.М. Григорьева [8], Р.Г. Попова [9]. Так, И.А. Бланк определяет денежный поток как «совокупность распределенных по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью» организации [7, с. 469]. Согласно Р.Г. Поповой, «денежный поток – совокупность поступлений и расходований денежных средств в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов» [9, с. 153].

Проанализировав представленные в специальной литературе точки зрения, следует отметить, что первые два подхода к определению денежных потоков недостаточно полно отражают сущность данной экономической категории. Они отражают узкую трактовку этого термина, поскольку характеризуют лишь отдельные виды денежного потока, определяемые в зависимости от метода исчисления его объема. Так, первый подход характеризует денежный поток как чистый денежный поток, т. е. как объем всех поступлений денежных средств за вычетом их выплат. В рамках второго подхода денежный поток рассматривается как валовой денежный поток, т. е. как совокупность всех денежных поступлений и выплат. Недостаток данных подходов заключается в том, что они не учитывают существование других видов денежных потоков и не отражают такого значимого свойства денежного потока, как распределение во времени, здесь отсутствует привязка денежного потока к временным интервалам. Третий подход к характеристике денежного потока акцентирует внимание на данном свойстве и учитывает различную стоимость денег во времени, т. е., по мнению авторов, наиболее достоверно отражает сущность понятия «денежный поток».

Таким образом, в рамках настоящего исследования под денежными потоками организации рассматриваются распределенные по отдельным временным интервалам и ограниченные во времени поступления (денежные притоки) и выплаты (денежные оттоки) денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью предприятия.

Денежные потоки предполагают формирование денежного остатка, представляющего

собой временно свободные денежные средства на банковских счетах и в кассе предприятия. В результате и денежные потоки, и денежный остаток являются взаимосвязанными и взаимозависимыми характеристиками денежных активов предприятия. При этом денежный поток представляет собой динамический, а денежный остаток статический показатели денежных активов хозяйствующего субъекта. В силу этого управление денежными потоками предполагает воздействие как непосредственно на денежные потоки, так и на денежные остатки, поскольку невозможно управлять, не воздействуя одним на другое.

Структура денежного потока как динамического показателя предполагает наличие следующих составных элементов: денежный приток (положительный денежный поток) – совокупность поступлений денежных средств предприятия от всех видов хозяйственных операций, денежный отток (отрицательный денежный поток) – это совокупность выплат денежных средств в процессе осуществления всех видов хозяйственных операций [8, с. 171]. Разность между денежным притоком и денежным оттоком образует чистый денежный поток (разница между поступлением и расходованием денежных средств в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов).

Существуют различные классификации денежных потоков, но в практике управления российских предприятий наиболее востребовано деление денежных потоков на виды в зависимости от видов деятельности предприятия: денежные потоки по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Это официально подтверждается структурой формы № 4 «Отчет о движении денежных средств», в которой денежные потоки разделены по этим трем видам деятельности. Денежные потоки по операционной деятельности представляют собой поступления и выплаты денежных средств по основной (уставной) деятельности предприятия [5, с. 60]. Денежные потоки по инвестиционной деятельности – это поступления и расходования денежных средств, связанные с процессом реального и финансового инвестирования. Денежные потоки по финансовой деятельности – потоки, связанные с привлечением и погашением заемного капитала, а также с формированием и использованием собственного капитала.

Термин «управление денежными потоками» в экономической литературе рассматривается с двух позиций: как система и как процесс.

В рамках первого подхода под управлением денежными потоками подразумевается система принципов, методов, инструментов целенаправленного воздействия финансовых менеджеров на движение денежных средств для обеспечения финансового равновесия и устойчивого роста предприятия. Сторонниками этого подхода являются И.А. Бланк [7], А.В. Гутова [10]. Так, И.А. Бланк считает, что «управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств и организацией их оборота, направленных на обеспечение финансового равновесия предприятия и устойчивого его роста» [7, с. 481]. А.В. Гутова определяет управление денежными потоками как «совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели» [10].

Экономисты, являющиеся сторонниками второго подхода, определяют управление денежными потоками как процесс. С точки зрения этого аспекта управление денежными потоками включает в себя последовательные этапы. Такого подхода придерживаются А.Н. Гаврилова [11], М.Г. Лапуста [2], М.И. Черутова [3, с. 95]. Так, согласно А.Н. Гавриловой, «управление денежными средствами предполагает анализ и планирование движения денежных средств, моделирование чистых денежных потоков, планирование краткосрочного финансирования, определение оптимального уровня остатков денежных средств на расчетном счете» [11, с. 108]. С точки зрения М.Г. Лапуста, «управление денежными потоками включает в себя: учет движения денежных средств; анализ потоков денежных средств; планирование денежных потоков организации; регулирование и контроль денежных потоков» [2, с. 309].

Изучив точки зрения различных специалистов, необходимо отметить, что оба подхода к определению понятия «управление денежными потоками» не позволяют сформировать комплексного представления относительно исследуемой категории. Следовательно, целесообразно использовать двухаспектный (системно-процессный) подход для определения сущности данной категории, т. е. рассматривать управление денежными потоками и как систему, и как процесс.

Таким образом, управление денежными потоками представляет собой систему мето-

дов, инструментов и специфических приемов воздействия субъектов управления на движение денежных средств, осуществляемых посредством выполнения последовательных этапов, направленных на повышение эффективности функционирования денежных потоков.

Система управления денежными потоками предполагает наличие взаимосвязанных между собой элементов. К ним относятся цели, задачи, объекты, субъекты, методы и информационное обеспечение.

Характеристика элементов системы управления денежными потоками организации представлена на рис.

На объекты системы управления денежными потоками воздействуют субъекты управления денежными потоками. В субъектах управления денежными потоками выделяются финансовые менеджеры – руководители и работники функциональных служб финансово-экономического блока и функциональные службы, представленные центрами финансовой ответственности. К числу руководителей в области управления денежными потоками относятся генеральный директор, финансовый директор, находящийся в его непосредственном подчинении, начальники отделов, секторов, групп подразделений, осуществляющих управление денежными потоками. Под центром финансовой ответственности (ЦФО) в системе управления денежными потоками подразумевается подразделение, которое инициирует оплату счетов, обосновывает ее необходимость и несет ответственность за своевременное предоставление всех документов по оплаченным счетам (актов, счетов-фактур, накладных) [12, с. 94]. К числу основных ЦФО в системе управления денежными потоками относятся финансовая служба, бухгалтерия, коммерческий отдел. Финансовой службой руководит финансовый директор. В ее составе управление денежными средствами осуществляют казначейство, финансовые аналитики, финансовые контролеры.

Управление денежными потоками как процесс представляет собой реализацию определенных этапов управления, таких как:

- анализ и оценка денежных потоков;
- планирование денежных потоков, включающее оптимизацию денежных потоков и остатка денежных средств;
- учет движения денежных средств;
- контроль за движением денежных средств охватывает все этапы управления денежными потоками предприятия;
- корректировка показателей движения денежных средств.

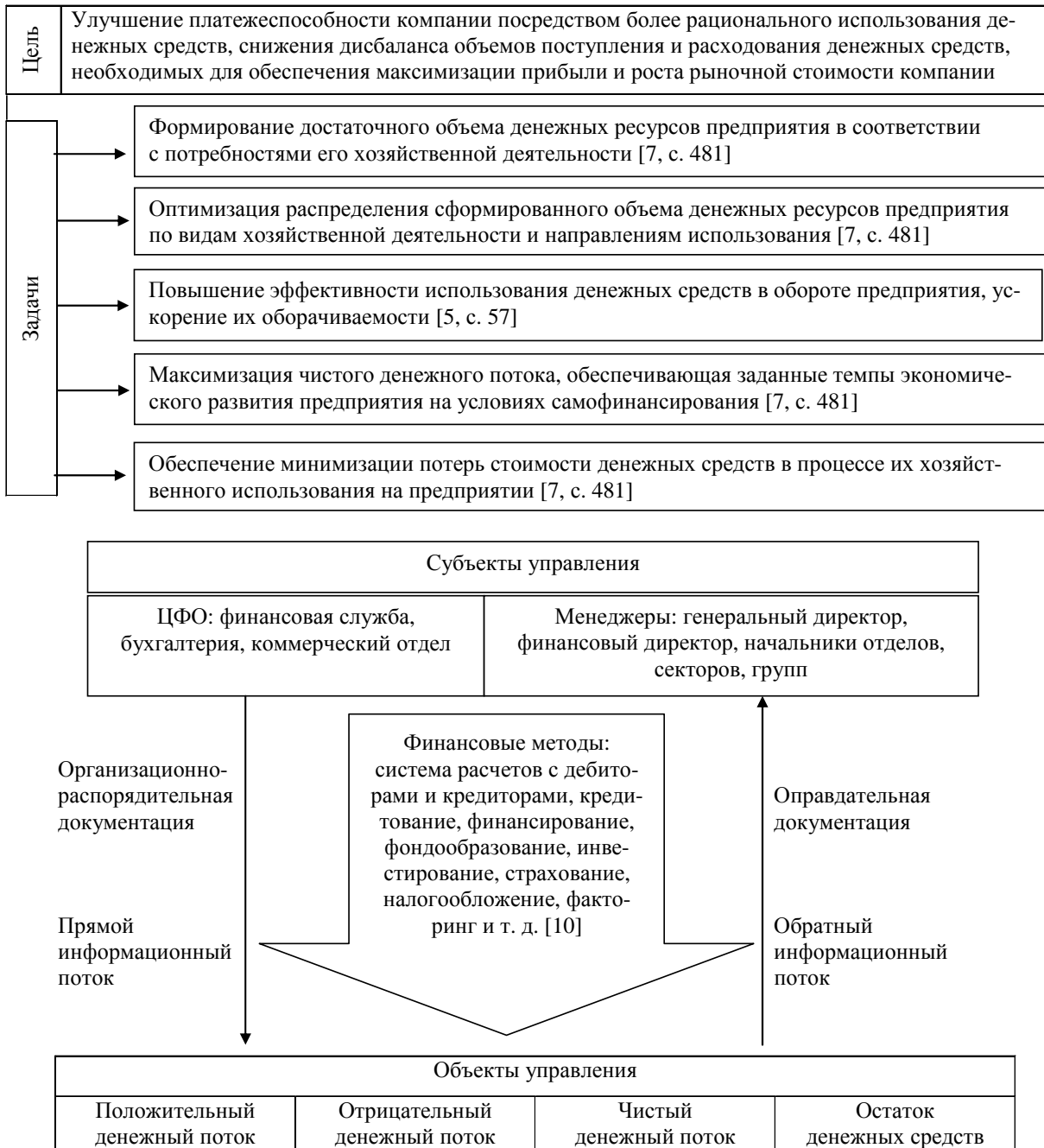


Рис. Система управления денежными потоками организации

В настоящее время для ряда предприятий характерна тенденция формирования и расширения межрегиональной филиальной сети, в результате которой образуются территориально удаленные филиалы. Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть [13, ст. 55].

Поскольку филиал является зависимым подразделением предприятия, то его денежные потоки подразделяются на два типа: централи-

зованные и децентрализованные. Централизованные потоки – это платежи филиала, производимые через расчетный счет головной компании, децентрализованные представляют собой платежи филиала, осуществляемые через расчетный счет филиала. Возникновение децентрализованных потоков обусловлено тем, что головная компания вследствие территориальной удаленности не может взять на себя все полномочия по управлению денежными потоками филиала, следовательно, часть действий закрепляется за филиалом и в рамках установ-

ленной компетенции внутреннее подразделение должно изыскивать способы эффективного управления денежными потоками. Таким образом, полномочия и ответственность по управлению децентрализованными платежами полностью передаются филиалу, поэтому данное направление менеджмента осуществляется без вмешательства головной компании. Результатом проводимых операций с денежными средствами полностью распоряжается филиал. В части централизованных платежей филиал имеет ограниченное управление в пределах установленных полномочий. Полномочия распределены между административным управлением головной компании и филиалом, действия филиала проходят обязательную процедуру согласования с административным управлением центра.

К особенностям управления денежными потоками филиала коммерческого предприятия можно отнести следующее:

- в части операционной деятельности, как правило, поступления от ее основных видов и выплаты внешним контрагентам являются централизованными. Поступления от прочих видов операционной деятельности и выплаты для финансирования необходимых текущих расходов филиала (выплата заработной платы, уплата налога на доходы физических лиц) являются децентрализованными;

- денежные оттоки по финансовой деятельности носят только централизованный характер, на децентрализованном уровне отсутствуют. Это связано с тем, что филиал не формирует пассивы в виде собственного капитала, долгосрочных обязательств, займов и кредитов, следовательно, финансовую деятельность как таковую он не осуществляет;

- денежные оттоки по инвестиционной деятельности существуют только на централизованном уровне, поскольку в филиале не формируется собственный капитал и долгосрочные обязательства, следовательно, отсутствует финансирование основных средств и нематериальных активов. Однако при этом к децентрализованным денежным потокам по инвестиционной деятельности будут относиться поступления от реализации основных средств и нематериальных активов, числящихся на балансе филиала. Централизованные денежные притоки по инвестиционной деятельности отсутствуют;

- остаток денежных средств на расчетном счете филиала рассчитывается без учета централизованных денежных потоков. Если осуществляется финансирование текущей деятельности филиала со стороны головной ком-

пании, то управление денежным остатком считается наиболее сложным;

- к субъектам управления децентрализованными денежными потоками относятся только руководство и финансово-экономическая служба филиала, к субъектам управления централизованными денежными потоками, кроме того, – центральный аппарат управления головной компании (руководство и финансово-экономическая служба);

- методами управления централизованными денежными потоками, применяемыми филиалом, является только система расчетов с дебиторами и кредиторами, поскольку дебиторская задолженность, как правило, числится на балансе филиала и работу с дебиторами по ее взысканию осуществляет филиал. Методы, используемые для управления децентрализованными денежными потоками: система расчетов с дебиторами и кредиторами, коммерческое кредитование, налогообложение.

В отношении централизованных платежей филиал может выполнять только такие управленческие функции, как анализ, управленческий учет в целях оценки эффективности деятельности, планирования поступлений и выплат денежных средств, контроля за их поступлением и расходованием. В отношении децентрализованных платежей филиал осуществляет все функции управления: анализ, планирование, осуществление платежей, корректировку, учет, контроль.

Характеристика особенностей управления денежными потоками филиала коммерческого предприятия представлена в таблице.

Эффективное управление денежными потоками является одной из главных задач финансовой службы любого коммерческого предприятия, поскольку напрямую влияет, с одной стороны, на уровень его ликвидности, а с другой – на эффективность деятельности хозяйствующего субъекта и его финансовое состояние. Однако управление денежными потоками в территориально удаленных филиалах сопряжено с рядом проблем.

Например, в филиале коммерческого предприятия зачастую не разрабатываются специальные внутренние документы, регламентирующие управление денежными потоками, а используется документация головной компании. Поскольку в управлении денежными потоками филиал имеет ограниченные полномочия, то регламенты головной организации не могут быть полностью применимы в территориально удаленном подразделении и требуют дополнительной модификации для использо-

вания на децентрализованном уровне. Отсутствие специализированного внутрифилиального регламента не позволяет сформировать в подразделении системное представление об управлении платежами как о структурированном процессе. В результате в филиале наблюдается недостаточное качество контроля за процессами управления денежными потоками.

Кроме того, анализ движения денежных средств в филиале проводится, как правило, только в рамках традиционного анализа финансового состояния предприятия на основе

специальных коэффициентов – показателей ликвидности, в расчете которых основной составляющей является показатель размера остатка денежных средств. Вместе с тем в теории финансового менеджмента не разработана методика проведения анализа децентрализованных денежных потоков (так как филиал может управлять только децентрализованными денежными потоками), специальные коэффициенты, характеризующие состояние денежных средств и их движение не определены.

Особенности управления денежными потоками филиала коммерческого предприятия

Признак	Централизованные денежные потоки	Децентрализованные денежные потоки
Объекты управления	Операционная деятельность	
	Притоки: • поступления от основных видов деятельности. Оттоки: • ключевые выплаты (большинство расчетов с поставщиками и подрядчиками)	Притоки: • поступления от прочих видов деятельности. Оттоки: • выплаты по прочим видам деятельности; • расчеты с персоналом по оплате труда; • НДФЛ, взносы на социальное страхование; • прочие выплаты
	Инвестиционная деятельность	
	Притоки: • отсутствуют. Оттоки: • инвестиции в основной капитал	Притоки: • поступления от реализации основных средств и нематериальных активов. Оттоки: • отсутствуют
	Финансовая деятельность	
	Притоки: • кредиты и займы полученные; • прочие поступления от финансовой деятельности. Оттоки: • возврат кредитов и займов и процентов по ним; • прочие платежи по финансовой деятельности	Притоки: • отсутствуют. Оттоки: • отсутствуют
Остаток денежных средств		
	Не рассчитывается	Рассчитывается с учетом поступлений денежных средств, осуществляемых через расчетный счет головной компании, в результате сложность управления остатком денежных средств, планирования ожидаемого уровня абсолютной ликвидности предприятия
Субъекты управления	Руководство, финансово-экономическая служба филиала совместно с центральным аппаратом управления головной компании	Руководство, финансово-экономическая служба филиала
Методы управления	Система расчетов с дебиторами и кредиторами (управление дебиторской и кредиторской задолженностью)	Коммерческое кредитование, налогообложение
		Анализ, планирование, осуществление платежей, корректировка, учет, контроль
Этапы управления	Анализ, планирование, управленческий учет, контроль	Анализ, планирование, осуществление платежей, корректировка, учет, контроль

В настоящее время в ряде российских предприятий, в том числе в их филиалах, в бюджетах движения денежных средств (БДДС) ис-

пользуется кодировка, отличная от кодировки, применяемой для целей бухгалтерского учета, имеет место несовпадение кодов разделов и

статей рабочего плана счетов бухгалтерского учета и кодов разделов и статей БДДС. Данное обстоятельство затрудняет оперативное проведение план-факт анализа денежных потоков, поскольку данные приходится переносить из плана счетов в БДДС и наоборот ручным образом.

Зачастую на практике наблюдается применение разных программных продуктов для составления платежных документов в филиале коммерческого предприятия и в головной компании, что снижает оперативность процесса обмена документами, содержащими информацию о потоках наличности.

Главной причиной обозначенных выше и иных проблем можно считать тот факт, что финансовый менеджмент в России еще не полностью сформирован и не получил достаточного развития. В отличие от западных стран Россия сравнительно недавно перешла к рыночной экономике, и, как следствие, не до конца разработаны адаптированные для российской специфики концептуальные основы и методология системы управления финансами в целом и денежными потоками в частности, отсутствует практический опыт применения методов и инструментов управления денежными потоками. Накопленный мировой опыт в управлении денежными средствами должен быть существенно скорректирован с учетом сложившегося финансово-экономического положения в России.

1. Новый экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.

2. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 575 с.

3. Черутова М.И. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Флинта: МПСИ, 2008. – 104 с.

4. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.

5. Управление финансами (финансы предприятий): учебник / под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 504 с.

6. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

8. Григорьева Е.М., Перепечкина Е.Г. Финансы корпораций: учеб. пособие / под ред. Г.А. Тактарова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.

9. Попова Р.Г., Самсонова И.Н., Добросердова И.И. Финансы предприятий. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 208 с.

10. Гутова А.В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – URL: <http://www.finman.ru>, свободный.

11. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барбанов и др. – 5-е изд. – М.: КНОРУС, 2008. – 432 с.

12. Филочкин Н. Как упорядочить платежи // Финансовый директор. – 2008. – № 7–8. – С. 92–111.

13. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 21 октября 1994 г. № 51-ФЗ // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

ДИССЕРТАЦИОННЫЕ СОВЕТЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ: ИТОГИ РАБОТЫ

**А.Е. Миллер,
Л.Н. Иванова**

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

В Омском государственном университете им. Ф.М. Достоевского работают два диссертационных совета по экономическим специальностям. Рассмотрим итоги их работы в 2010 г.

Диссертационный совет Д 212.179.01 утвержден при университете приказом Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки Министерства образования и науки РФ № 937-778 от 30 мая 2008 г.

Диссертационному совету разрешено принимать к защите диссертации по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности; экономика труда).

В 2010 г. были защищены одна докторская и две кандидатские диссертационные работы.

Докторская диссертация И.В. Катуниной на тему «Управление человеческими ресурсами в ориентированной на развитие организации: организационно-институциональный аспект» по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда).

В диссертационной работе развиты методологические основы исследования управления человеческими ресурсами с позиций системного подхода. Впервые сформулированы принципы построения системы управления человеческими ресурсами в ориентированной на развитие организации. Разработана стратегия построения системы управления человеческими ресурсами как институциональной инновации. Разработаны основные положения системно-синергетической концепции организационного развития, представляющей систему управления человеческими ресурсами как сеть процессов, интегрированных в процессы развития организации, и определяющей условия и направления управленческих воздействий на стороны субъекта управления человеческими ресурсами как социального, культурного и политического феномена.

По мнению ведущей организации – Государственного университета управления – докторская диссертация И.В. Катуниной представляет собой самостоятельную завершенную на-

учно-квалификационную работу, в которой разработаны теоретические и методологические положения, совокупность которых может быть классифицирована как новое крупное научное достижение в развитии современной теории экономики труда, управления персоналом и человеческими ресурсами. Выделена функция управления развитием организации в системе управления человеческими ресурсами. Разработана системно-синергетическая концепция организационного развития в управлении человеческими ресурсами. Обоснованы принципы и стратегия построения системы управления человеческими ресурсами как институциональной инновации. Разработаны организационно-институциональные основы формирования системы субъекта управления человеческими ресурсами. Новые научные результаты, полученные диссертантом, имеют существенное значение для развития практики управления человеческими ресурсами в организациях. Выдвигаемые в работе теоретические и методологические положения достоверны и обоснованы, подкреплены научно-практическими исследованиями и опытом научно-педагогической деятельности соискателя, доведены до уровня практических рекомендаций.

По мнению диссертационного совета, теоретическая значимость диссертации обусловлена вкладом в развитие теории человеческих ресурсов в части обоснования их стратегической роли в формировании устойчивых конкурентных преимуществ организации, а также заключается в разработке методологических аспектов для создания и совершенствования системы управления человеческими ресурсами, обеспечивающей развитие организации, в том числе в условиях инноваций.

Практическая значимость исследования состоит в использовании разработанных методологических принципов и методических инструментов построения системы управления человеческими ресурсами в организациях Омска и органах местного самоуправления.

Основные положения диссертационной работы И.В. Катуниной успешно использованы в учебном процессе Омского государственного

университета им. Ф.М. Достоевского и Омского государственного университета путей сообщения, а также в администрации Омска, ОАО «Газпромнефть-Омск» при разработке внутрифирменных систем управления персоналом.

Кандидатские диссертации.

1. Р.А. Кузменков на тему «Методы интеграции управления персоналом в Российском филиале международной компании» по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда).

Данная диссертационная работа посвящена выявлению особенностей и противоречий управления персоналом в международной компании, вытекающих из необходимости достижения баланса между глобальной интеграцией и локальной адаптацией применяемых систем, технологий и методов управления персоналом. В ней определена сущность интеграции управления персоналом и ее цели (трансфер, контроль, адаптация) в иностранном филиале международной компании, обоснованы практические рекомендации по разработке кадровой политики российского филиала международной компании и использованию соответствующих информационных HR-приложений. Обоснована сфера применения, преимущества и недостатки централизации, формализации, межличностных коммуникаций и информационного обеспечения как методов интеграции подходов управления персоналом головной организации в ее российском филиале. Выявлены направления влияния факторов (размер компании, размер российского филиала, доля сотрудников-эспатриантов, опыт работы в России и т. д.) на интеграцию подходов управления персоналом в российском филиале международной компании на основе регрессионного анализа. Разработаны рекомендации по формированию структуры и содержания кадровой политики, а также информационного обеспечения ее реализации в российском филиале международной компании, направленные на интеграцию подходов головной компании и ее российского подразделения в отношении функций оценки персонала, вознаграждения, поиска и подбора, развития персонала.

Теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в исследовании взаимоотношений штаб-квартиры и иностранного филиала международной компании в области управления персоналом с позиций институционального подхода. Практическая значимость состоит в централизации, формализации и информационном обеспечении функ-

ций управления персоналом при выборе и оценке информационных приложений управления персоналом в российских представительствах иностранных компаний.

Основные положения диссертационной работы Р.А. Кузменкова использованы в деятельности представительства фирмы «Akzo Nobel N.V.» в Москве, в российском подразделении компании KPMG и в филиале компании «Baker Hughes B.V.» при разработке и внедрении ряда глобальных политик по управлению персоналом. Отдельные положения используются в учебном процессе Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского при изучении дисциплины «Организационная культура».

2. Н.В. Ягодина на тему «Формирование межотраслевых кластеров легкой промышленности» по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности).

В диссертации уточнено определение межотраслевого кластера как интегрированной структуры, состоящей из предприятий и поддерживающих институтов основной и смежных отраслей, имеющих технологические или иные взаимосвязи, ориентированных на общий рынок ресурсов или потребителей и объединенных инновационной программой. Разработана обобщенная классификация кластеров, предложена организационная модель межотраслевых кластеров, представляющих собой систему взаимосвязанных модулей, позволяющих систематизировать основные параметры структуры, ресурсного обеспечения, управления и координации деятельности кластеров.

Официальный оппонент д-р экон. наук Н.П. Реброва в качестве одной из положительных сторон диссертации отметила проведенную аналитическую работу по выявлению организационно-экономических предпосылок развития кластеров, которая позволила показать причины существования межотраслевых кластеров как экономического явления, характеризующейся детерминантами конкурентных преимуществ (факторными условиями, параметрами спроса на продукцию и услуги, наличием родственных и поддерживающих отраслей, стратегией фирмы, ее структурой и характером конкуренции на внутреннем рынке).

По мнению диссертационного совета, теоретическая значимость диссертации обусловлена вкладом в развитие теории организации в части детализации понятий и разработки процедуры формирования межотраслевых кластеров.

Основные положения диссертационной работы Н.В. Ягодиной использованы в учебном процессе ГОУ ВПО «РосЗИТЛП», а также в деятельности ООО «Фабрика нетканых материалов», Омской региональной общественной организации «Ассоциация работников предприятий легкой и текстильной промышленности».

Диссертационный совет ДМ 212.250.04 утвержден приказом Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки Министерства образования и науки РФ № 1484-1150 от 18 июля 2008 г. (участники соглашения Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского и Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия, Омск).

Диссертационному совету разрешено принимать к защите диссертации по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности; экономика предпринимательства).

В 2010 г. были защищены восемь кандидатских диссертационных работ, в том числе аспирантами экономического факультета Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского – три.

1. И.М. Реутова на тему «Развитие предпринимательских отношений в коммерческих структурах на основе потребительского кредитования» по специальности 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства).

Диссертационная работа направлена на исследование теоретических и практических вопросов, связанных с развитием предпринимательских отношений в коммерческих структурах на основе потребительского кредитования. В ней выявлены научные предпосылки формирования предпринимательских отношений, позволившие раскрыть основные экономические элементы предпринимательских отношений в коммерческих структурах; раскрыты источники развития предпринимательских отношений коммерческих структур; определены направления развития коммерческой деятельности; определена специфика коммерческой деятельности на основе кредитования в местах продаж; предложена и апробирована модель предпринимательских отношений в коммерческих структурах; разработана и внедрена процедура оценки результатов развития предпринимательских отношений между финансовыми и коммерческими структурами с использованием моделирования соглашений, заключаемых между предпринимательскими структурами.

Теоретическая и практическая значимость диссертации определяется возможностью использования ее результатов в дальнейшей теоретической разработке проблем, связанных со сферой коммерческого предпринимательства и практике развития отношений коммерческо-предпринимательских структур; развитием в рамках теории контрактов взаимосвязи понятий: стимулирующие контракты, интеграция, трансакционные издержки, финансово-предпринимательские и коммерческо-предпринимательские структуры; нового подхода к решению совокупности проблем коммерческих структур посредством формирования интеграционных отношений с финансовыми структурами. Предложенная в диссертации процедура оценки доказала свою применимость на практике на основе опыта, достигнутого в ООО «Саххимпром».

Диссертационным советом рекомендовано выводы и основные результаты исследования использовать: коммерческо-предпринимательским структурам, при разработке стратегических программ развития, формированию адекватной системы отношений в сфере коммерческого предпринимательства, их адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования; в работе служб коммерческих структур при разработке технологии и методов реализации с использованием кредитования продаж; в учебном процессе при чтении курсов «Предпринимательство», «Финансовое предпринимательство» и «Экономика фирмы» при подготовке специалистов экономических специальностей; в организациях и учреждениях, специализирующихся на повышении квалификации работников и специалистов коммерческой деятельности по вопросам развития бизнеса сферы коммерческого предпринимательства.

2. С.С. Беляева на тему «Разработка системы формирования предпринимательских способностей к инновационной деятельности» по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства).

Диссертационная работа направлена на исследование проблем оценки предпринимательских способностей, взаимосвязи предпринимательских способностей и инновационной деятельности, влияния инновационной инфраструктуры на формирование предпринимательских способностей. В ней обобщены научные подходы к исследованию предпринимательских способностей, позволившие раскрыть их структуру и основные составляющие: организаторские, управленческие, новаторские, твор-

ческие, экономические, психологические и социальные способности; выявлены ключевые факторы, влияющие на формирование предпринимательских способностей: предпринимательская среда и инновационная инфраструктура, которые направлены на обеспечение и эффективное использование научно-технического и инновационного потенциала, повышение конкурентоспособности предпринимательских структур; обосновано влияние инновационной инфраструктуры на формирование предпринимательских способностей, позволившее определить уровень развития предпринимательских способностей у субъектов, осуществляющих инновационную деятельность; дана оценка предпринимательских способностей, основанная на определении цены субъектам инновационной деятельности с помощью расчета удельного коэффициента по показателю «предпринимательская прибыль»; предложен и апробирован инновационно-инфраструктурный подход к системе формирования предпринимательских способностей, позволяющий расширить возможности инструментов и методов создания новых элементов инновационной инфраструктуры на территории Омского региона; разработана и внедрена методика создания инновационного центра, основанная на организационно-экономических параметрах: месторасположение, форма собственности, способы взаимодействия – влияющих на результативность продвижения на рынок инновационных идей предпринимательских структур.

Теоретическое значение результатов диссертационной работы обусловлено вкладом в развитие понятийного аппарата и разработки процедур формирования предпринимательских способностей к инновационной деятельности.

Практическая значимость диссертационной работы заключается в использовании полученных результатов руководителями инновационных предприятий для определения своих предпринимательских способностей при создании структурного подразделения «Инновационный центр» в НПО «Мир» и НПП «Эталон», а также при преподавании курсов «Экономика фирмы», «Предпринимательство» в Омском государственном университете им. Ф.М. Достоевского и Омском торгово-экономическом колледже.

3. А.Е. Тевелевич на тему «Предпринимательское управление затратами (на примере производственно-предпринимательских структур)» по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства).

Диссертационная работа направлена на исследование роли производственно-предпринимательских структур в процессе изготовления прибыльной продукции, особенностей среды их функционирования, подходов к разработке инструментария управления затратами, а также обосновании процедуры формирования системы инструментов предпринимательского управления затратами. В диссертации исследованы научные предпосылки производственно-предпринимательской деятельности; раскрыты организационно-экономические предпосылки предпринимательского управления затратами; дана оценка влияния системы инструментов предпринимательского управления затратами на эффективность деятельности производственно-предпринимательских структур; исследованы особенности использования различных сочетаний инструментов управления затратами в производственно-предпринимательских структурах; предложен инструментальный подход к формированию системы инструментов предпринимательского управления затратами производственно-предпринимательских структур; разработана процедура формирования системы инструментов предпринимательского управления затратами, направленная на обеспечение устойчивого развития производственно-предпринимательских структур.

Эмпирической базой исследования является первичная информация, собранная в рамках проведенного автором исследования в 100 производственно-предпринимательских структурах Омской области.

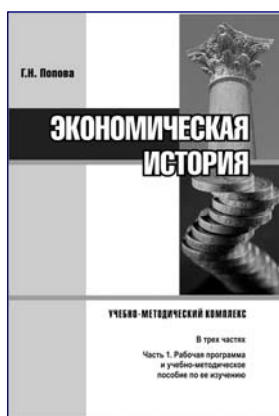
Теоретическое значение результатов диссертационной работы заключается в исследовании проблем управления затратами с позиций теории предпринимательства, обосновании понятия «предпринимательское управление затратами» и применении инструментального подхода к формированию системы инструментов предпринимательского управления затратами.

Практическая значимость диссертационного исследования состоит в том, что разработанные в нем положения доведены до уровня методических рекомендаций и использованы при совершенствовании системы управления затратами ОАО «АК "Омскагрегат"» и ООО «Компания "Сибхолод"». Основные теоретические положения и практические выводы использованы в преподавании учебного курса «Основы менеджмента» в Омском государственном университете им. Ф.М. Достоевского.

Приобрести книги можно:

- непосредственно в издательстве ОмГУ;
- в книжном киоске ЦДПП (2 корпус ОмГУ, 1 этаж);
- в магазинах «Академкнига»;
- наложенным платежом по почте, направив заказ по e-mail: karpova@univer.omsk.su;
- по предоплате, безналичным перечислением, направив заказ по e-mail: karpova@univer.omsk.su и указав реквизиты своей организации.

В этом случае книги будут отправлены по почте заказной бандеролью после поступления средств на счет ОмГУ.



Попова Г.Н. Экономическая история: учебно-методический комплекс: в 3 ч. – Ч. 1: Рабочая программа и учебно-методическое пособие по ее изучению. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 492 с. (переплет)

Первая часть учебно-методического комплекса содержит рабочую программу, которая представлена тематическим планом дисциплины, содержанием тем, перечнем семинарских занятий, и методические указания по освоению программы, включающие по каждому ее разделу цели и задачи изучения, контрольные вопросы, планы семинарских занятий, темы рефератов, докладов, сообщений и списки рекомендуемой литературы. Даны указания по контролю знаний и практических навыков, перечень вопросов к зачету (экзамену) и информационно-методическое обеспечение по всей дисциплине.

Разработано в соответствии с Государственным образовательным стандартом, предусматривающим изучение этой дисциплины.

Для студентов специальностей 060100 «Экономическая теория и предпринимательство», 061000 «Государственное и муниципальное управление», 060200 «Экономика труда».

Елкин С.Е. Бухгалтерский учет в кредитных организациях: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 240 с. (переплет)

Представлены в сжатом, систематизированном виде теоретические положения по ведению бухгалтерского учета в кредитных организациях, дан комментарий нормативных документов. Изложение нормативных положений подкреплено типовыми бухгалтерскими проводками и контрольными вопросами, что способствует формированию у студентов комплексного понимания построения системы бухгалтерского учета и отчетности в коммерческом банке и выработке практических навыков по решению основных проблем, связанных с ведением бухгалтерского учета и отчетности в кредитных организациях.

Учебное пособие выполнено при информационной поддержке компании «Консультант Плюс» с учетом требований вступающего в силу с 1 января 2008 г. Положения Банка России от 26 марта 2007 г. № 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ».

Предназначено для использования в изучении курсов «Бухгалтерский учет в коммерческом банке», «Отчетность в коммерческом банке», «Анализ деятельности коммерческого банка», «Аудит банков», на практических занятиях и для самостоятельной работы студентов всех форм обучения.





Мухаровский Н.В. Экономическая теория фирмы: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 287 с. (Гриф УМО) (переплет)

В пособии рассматриваются ключевые проблемы функционирования фирмы в условиях рыночной экономики в соответствии с законодательством РФ и Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования.

Для студентов высших учебных заведений экономических специальностей, слушателей учебных заведений по подготовке и переподготовке экономических кадров, преподавателей, а также предпринимателей.

Контроллинг и аудит персонала: учебник / под ред. В.С. Половинко. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 672 с. (Сер. «Учебные издания Омского университета») (переплет)

Комплексный подход к контроллингу и аудиту персонала отражает теоретические положения и методические разработки омской научной школы управления персоналом. Подробно рассмотрены исходные теоретико-методологические положения контроллинга и аудита персонала, включающие различные подходы к исследуемым объектам, цели и задачи, анализ субъектов и объектов контроллинга, методологию аудита системы управления персоналом. Даны основы формирования информационной базы аудита и контроллинга персонала. Особое внимание уделено технологическим основам проведения аудита трудового потенциала, трудовых процессов, отдельных функций и системы управления персоналом в целом.

Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов, а также руководителей организаций и специалистов по управлению персоналом.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области национальной экономики и экономики труда в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080104 «Экономика труда» и другим экономическим специальностям.



Синявец Т.Д. Экономические основы социальной работы: учебное пособие для студентов специальности 350500 «Социальная работа». – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 268 с. (переплет)

В учебном пособии освещено содержание учебной дисциплины «Экономические основы социальной работы» с учетом уровня знаний студентов неэкономических специальностей.

Рассмотрены исходные теоретико-методологические положения экономики организаций социальной сферы, включающие изложение основ социальной организации общества, целей и задач социальной экономики и социально-экономической политики государства.

Особое внимание уделено экономическим основам организации деятельности и управления учреждениями (организациями) социальной защиты, в том числе организаций социального обеспечения населения. В пособии представлены исследования деятельности как российских, так и зарубежных организаций социальной сферы для анализа и использования их опыта в повышении результативности работы и создании новых видов некоммерческих организаций в Российской Федерации.

Пособие соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта.

Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов, а также руководителей и специалистов организаций социальной сферы.



Свердлина Е.Б. Экономический анализ: конспект лекций (для студентов экономического факультета заочной, очно-заочной и заочно-ускоренной формы обучения). – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 144 с. (обложка)

Конспект лекций составлен в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования к специальностям экономического профиля, предназначен для организации самостоятельной работы студентов по овладению теоретическим материалом учебной дисциплины «Экономический анализ».

Конспект лекций представлен в виде слайдов, сопровождается дополнительным материалом в приложениях, содержит экзаменационные вопросы по дисциплине, список рекомендуемой литературы.

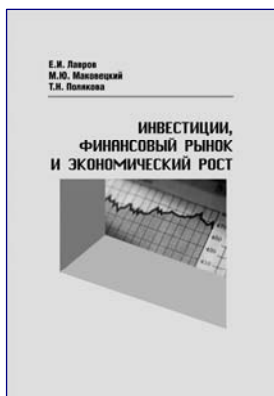
Для студентов экономического факультета заочной, очно-заочной и заочно-ускоренной формы обучения. Может быть полезен практикующим экономистам, бухгалтерам, финансовым менеджерам и аудиторам.

Осташенко Е.Г. Налоговый учет, отчетность и аудит: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 192 с. (переплет)

Настоящее учебное пособие подготовлено в соответствии с требованиями Государственного образца стандарта высшего профессионального образования по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение» и программной дисциплиной «Налоговый учет, отчетность и аудит».

Пособие включает 9 тем, контрольные вопросы и ситуационные задачи, содержит теоретические основы и действующий механизм ведения налогового учета. Дана характеристика применяемых форм аналитических регистров налогового учета. Рассматриваются методологические вопросы, а также технические приемы составления налоговой отчетности. Подробно рассматривается нормативное регулирование и методика налогового аудита.

Предназначено для студентов очной и заочной форм обучения специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Налоги и налогообложение».



Лавров Е.И., Маковецкий М.Ю., Полякова Т.Н. Инвестиции, финансовый рынок и экономический рост: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 500 с. (переплет)

Рассматриваются теоретические и прикладные проблемы инвестирования как необходимой предпосылки реализации стратегии устойчивого экономического роста. Особое внимание уделяется роли финансового рынка, применению его инструментов для привлечения инвестиционных ресурсов, а также характеру его функционирования в промышленно развитых странах и в Российской Федерации. Анализируются проблемы и определяются перспективы использования ценных бумаг для мобилизации свободных денежных средств инвесторов.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, сотрудников банков, инвестиционных компаний, организаций – профессиональных участников рынка ценных бумаг, руководителей предприятий всех форм собственности, специалистов в области финансов и рынка ценных бумаг.



Лавров Е.И., Маковецкий М.Ю. Макроэкономика: Макроэкономическая динамика: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 160 с.

Рассматриваются общие закономерности циклического развития экономических систем, раскрывается феномен безработицы как формы проявления макроэкономического неравновесия, анализируется инфляция как одна из форм макроэкономической нестабильности, а также исследуются теоретические аспекты экономического роста и его факторы.

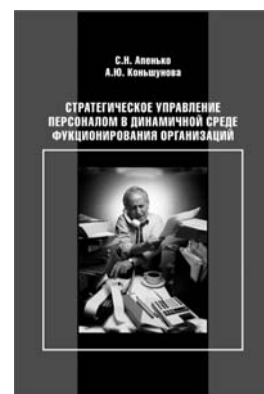
Предложенные тестовые задания можно использовать для текущего, промежуточного и итогового контроля знаний.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, а также всех интересующихся современными макроэкономическими проблемами.

Апенько С.Н., Коньшунова А.Ю. Стратегическое управление персоналом в динамичной среде функционирования организаций: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 292 с. (переплет)

Исследуются вопросы сущности, содержания, разработки и внедрения стратегического персонала в условиях различной степени динамичности среды функционирования организаций. Стратегическое управление персоналом изучается как процесс, состоящий из совокупности этапов, важнейшим из которых является анализ среды; в соответствии с этим уточняется понятие среды управления персоналом, выделяются структурные элементы среды, анализируются ее основные характеристики – динамичность и неопределенность. Предложены методические основы оценки скорости и степени динамичности среды управления персоналом и описаны результаты их применения на предприятиях. Определены особенности реализации на практике стратегического управления персоналом при различных стратегических целях организации и степенях динамичности среды. Разработаны рекомендации и инструменты внедрения стратегического управления персоналом в практику управленческой деятельности организаций. Материал иллюстрируется результатами мониторинга служб управления персоналом предприятий и организаций Омска, а также результатами углубленного изучения передового опыта по стратегическому управлению персоналом ряда омских предприятий.

Для научных работников, аспирантов, преподавателей, студентов, изучающих экономику и менеджмент, а также руководителей и специалистов служб управления персоналом.

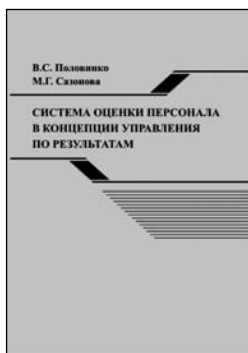


Елкин С.Е. Отчетность кредитных организаций: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 376 с. (переплет)

Рассматривается отчетность кредитных организаций, описываются основные процедуры по составлению основных отчетных форм. Содержится информация о правилах составления и применения отчетных данных кредитных организаций в процессе перехода на МСФО. В приложении представлены типовые формы отчетности. Изложение нормативных положений подкреплено типовыми бухгалтерскими проводками и контрольными вопросами, что способствует формированию у студентов комплексного понимания построения системы бухгалтерского учета и отчетности в коммерческом банке и выработке практических навыков по решению основных проблем, связанных с ведением бухгалтерского учета и отчетности в кредитных организациях.

Учебное пособие выполнено при информационной поддержке компании «Консультант Плюс» с учетом требований вступающего в силу с 1 января 2008 г. Положения Банка России от 26 марта 2007 г. № 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ».

Предназначено для использования в изучении курсов «Бухгалтерский учет в коммерческом банке», «Отчетность в коммерческом банке», «Анализ деятельности коммерческого банка», «Аудит банков», на практических занятиях и для самостоятельной работы студентов всех форм обучения.



Половинко В.С., Сазонова М.Г. Система оценки персонала в концепции управления по результатам: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 256 с. (переплет)

Развиваются теоретические аспекты содержания и структуры оценки персонала с позиции реализации концепции управления по результатам. Разработана совокупность методических инструментов по оценке ключевых показателей деятельности (результативности) с использованием методики Центра оценки. Представлен алгоритм выявления ключевых показателей деятельности персонала и полное методическое обеспечение его реализации.

Результаты основываются на обширном эмпирическом материале и обобщении опыта авторов в реализации консалтинговых проектов по рассматриваемой теме.

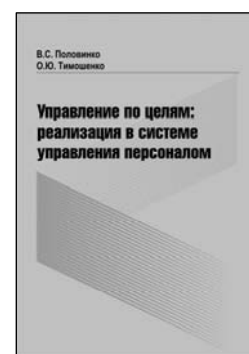
Для студентов экономических специальностей, может быть использована руководителями организаций, менеджерами по персоналу, консалтинговыми организациями, в системе подготовки и повышения квалификации.

Половинко В.С., Тимошенко О.Ю. Управление по целям: реализация в системе управления персоналом. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 208 с. (переплет)

Обосновывается взаимовлияние концепции управления по результатам и системы управления персоналом. Представлены механизмы реализации управления по целям в управлении персоналом, среди которых наиболее подробно рассмотрены вопросы целеполагания, выделения ключевых показателей деятельности. Предлагается авторский взгляд на проблему измерения производительности управленческого труда, на эффективность службы управления персоналом.

Выводы, рекомендации, методики базируются на обширном эмпирическом материале, опыте консалтинговой работы.

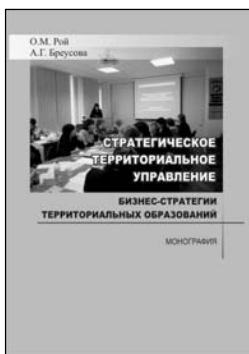
Для руководителей организаций, топ-менеджеров, менеджеров по персоналу. Можно также использовать в системе подготовки и повышения квалификации.



Направления повышения конкурентоспособности экономических субъектов в условиях интеграции России в систему мирохозяйственных связей: монография / [А.Н. Береговских и др.]; науч. ред. Ю.П. Дусь, Г.Д. Боуш; Мин-во экономики Омской обл., Мин-во образования и науки РФ, Федеральное агентство по образованию, Ом. гос. ун-т. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008. – 530 с. – (Научные труды кафедры международных экономических отношений Омского государственного университета; вып. 1) (переплет)

Рассматриваются такие направления повышения конкурентоспособности экономических субъектов, как государственная промышленная политика, региональная инвестиционная политика, кластерные образования в экономике, градостроительное проектирование территорий, контроллинг человеческих ресурсов, миграционная политика, инфраструктура товарного рынка. Излагается зарубежный опыт государственной промышленной политики, организации национальных инновационных систем, кластеризации региональной и национальной экономики, разработки и реализации государственных программ повышения конкурентоспособности регионов. Содержатся материалы, результирующие исследования преподавателей кафедры международных экономических отношений Омского госуниверситета и их соавторов за последние несколько лет.

Для исследователей, преподавателей, студентов, а также практических работников, интересующихся актуальными проблемами повышения конкурентоспособности экономических субъектов разных уровней: вузов, предприятий, отраслей, регионов, страны.



Рой О.М., Бреусова А.Г. Стратегическое территориальное управление: бизнес-стратегии территориальных образований: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 244 с.

Рассматриваются вопросы организации стратегического территориального управления в России, выявляется взаимосвязь корпоративного и территориального управления, определяются условия налаживания эффективного планирования развития территориальных образований в стране, а также технологии, используемые в разработке и реализации стратегического планирования.

Для студентов и магистрантов, обучающихся по направлению «Менеджмент», специалистов органов государственного и муниципального управления.

Исаева Е.В., Ковалёв А.И. Информационное обеспечение управления маркетингом: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 256 с. (переплет)

Монография посвящена проблемам информационного обеспечения деятельности руководителей и специалистов в области маркетинга. Рассмотрены теоретические и методические вопросы построения маркетинговой информационной системы (МИС). Детально анализируются показатели оценки внешней и внутренней среды компании посредством маркетингового аудита. Описанные технологии создания МИС сопровождаются изложением методов сбора и анализа информации.

Для специалистов в области маркетинга и управления, аспирантов, студентов и преподавателей вузов.



Огорелкова Н.В. Инструменты региональной инвестиционно-промышленной политики: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 168 с. (обложка)

Рассмотрены методологические подходы к формированию инвестиционной политики в региональном промышленном комплексе, а также инструменты инвестиционно-промышленной политики на данном уровне. Осуществлен анализ инвестиционных процессов в промышленном комплексе Омской области за период 1991–2005 гг. Выявлены факторы, влияющие на формирование инвестиционных процессов в региональном промышленном комплексе, построены соответствующие инвестиционные модели.

Для научных работников, аспирантов, студентов, представителей государственных и муниципальных органов исполнительной власти.

Лаврова Л.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 160 с. (переплет)

Рассмотрены теоретические основы сущности и содержания бухгалтерской (финансовой) отчетности на современном этапе. Представлены основные процедуры ведения и составления бухгалтерской отчетности, а также основы трансформации российской отчетности в отчетность, составляемую в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Включены контрольные вопросы для подготовки к итоговому контролю.

Подготовлено в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта ВПО по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение» и программной дисциплиной «Бухгалтерская (финансовая) отчетность».

Для студентов очной и заочной форм обучения специальностей «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение», «Экономическая теория».





Кужева С.Н. Методы исследования систем управления: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 251 с. (переплет)

Логика пособия выдержана в направлении конкретизации методологии научного исследования, специфики методов исследования, особенностей и областей их применения. К каждому разделу приведены вопросы для самоконтроля, а также списки литературы.

Для студентов экономического факультета ОмГУ (специальность 061100 «Менеджмент организации» и др.). Будет полезно магистрантам, аспирантам и специалистам, интересующимся проблемами использования различных подходов и методов исследования систем управления организацией.



Стукен Т.Ю. Трудовые отношения в России: состояние и динамика неравенства: монография / под науч. ред. В.С. Половинко. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2008. – 224 с. (переплет)

Рассматриваются вопросы функционирования системы трудовых отношений в современных условиях. Представлены классификация неравенств, факторы и последовательность их формирования. Особое внимание уделено дискриминации как специфическому трудовому отношению и виду неравенства. Дана сравнительная эмпирическая оценка уровня неравенства в трудовых отношениях в России и зарубежных странах, а также влияния формальных и неформальных институциональных норм на неравенство. Сформулированы и раскрыты основные направления оптимизации неравенства и снижения дискриминации в трудовых отношениях.

Для научных работников, практиков, занимающихся вопросами регулирования трудовых отношений, аспирантов и студентов экономических специальностей.



Методологический и функциональный аспекты неэмиссионных ценных бумаг: монография / Р.Т. Балакина, И.Г. Горловская, Л.В. Завьялова, и др. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 179 с. (переплет)

Рассмотрены основные разновидности неэмиссионных ценных бумаг: депозитные и сберегательные сертификаты, чеки, коносамент, складское свидетельство, ипотечный сертификат участия, закладная, инвестиционные паи, векселя. Дана методология, предложены классификации, исследованы сущность, виды и нормативное регулирование неэмиссионных ценных бумаг.

Для научных работников, студентов, магистрантов, аспирантов, интересующихся современными проблемами рынка ценных бумаг.



Лаврова Л.А. Экономический рост и человеческий капитал: монография / науч. ред. Р.Г. Смелик. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 196 с. (переплет)

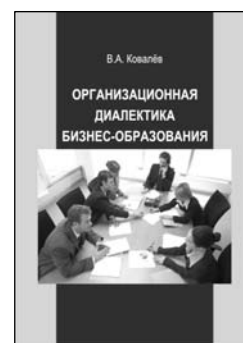
Монография посвящена исследованию ключевого фактора роста пост-индустриальной экономики – человеческого капитала. Определяется его влияние на экономический рост. Обосновывается главный инструмент дальнейшего роста экономики – инвестирование результатов экономического роста в человеческий капитал.

Адресована студентам, аспирантам, преподавателям экономических специальностей.

Ковалев В.А. **Организационная диалектика бизнес-образования:** монография. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 238 с. (переплет)

Рассматриваются вопросы формирования системы бизнес-образования в России, определяются условия взаимодействия субъектов рынка образовательных услуг. Проанализирован зарубежный опыт организации бизнес-образования.

Для исследователей, преподавателей, студентов, руководителей образовательных структур.



Карпов А.Л. **Конкурентоспособность: тактика и стратегия промышленного предприятия:** монография. – Омск: Ом. гос. ун-т, 2009. – 180 с. (переплет)

Рассматриваются теоретические и практические вопросы конкуренции и конкурентоспособности на уровне промышленного предприятия и её продуктов. Анализируются основные понятия и категории, связанные с конкуренцией, дается широкое описание конкурентного пространства предприятия, изучается влияние изменений внешней среды и неопределенности на выбор предприятия, проводится разделение между тактическими и стратегическими действиями предприятия, дается классификация ограничений конкурентных действий.

Для научных работников, исследующих проблемы конкуренции и конкурентоспособности экономики России, специалистов, преподавателей, аспирантов, студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.



Лунёва Е.А., Ковалёв В.А., Исаева Е.В. **Организация маркетинга на предприятии:** учебное пособие: для студентов, обучающихся по специальности 080111.65 «Маркетинг» / под ред. А.И. Ковалёва. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 224 с. (переплет)

Рассматриваются основные аспекты организации маркетинга на предприятии, анализируются элементы организации маркетинга в сфере услуг и на промышленном предприятии, методы и инструменты формирования организационной структуры отдела маркетинга, этапы маркетингового планирования, методы оценки эффективности маркетинга на предприятии.

Для студентов и аспирантов, обучающихся по специальности «Маркетинг», а также для преподавателей маркетинговых дисциплин. Пособие может быть полезно менеджерам среднего и высшего звена, сотрудникам маркетинговых и рекламных подразделений фирм, консультантам.



Реутова И.М. **Бюджетная система:** конспект лекций (для студентов специальности 080105.65 «Финансы и кредит» экономического факультета). – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 184 с. (обложка)

В пособии рассматриваются теоретические и практические вопросы формирования и функционирования бюджетной системы РФ. На основе Бюджетного кодекса РФ и других действующих документов изложены экономическое содержание бюджета, принципы построения бюджетной системы, порядок формирования и исполнения бюджетов разных уровней, учтены последние изменения, внесенные Бюджетным кодексом РФ. Отражен порядок бюджетного планирования доходов и расходов бюджетов.

Для студентов экономического факультета специальности «Финансы и кредит» всех форм обучения.





Россия в мировых экономических процессах: монография / [О.А. Авдеева и др.]; отв. ред. Г.Д. Боуш; Мин-во образования и науки РФ, Ом. гос. ун-т. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2010. – 476 с. – (Научные труды кафедры международных экономических отношений Омского государственного университета; вып. 4) (переплет)

Рассматриваются вопросы интеграции российских субъектов в мировую экономическую систему, отражения тенденций мировых экономических процессов в российских реалиях. Содержатся материалы, результирующие исследования коллектива преподавателей и студентов кафедры международных экономических отношений Омского госуниверситета за последние несколько лет.

Для исследователей, преподавателей, студентов, а также практических работников, интересующихся актуальными проблемами мирового экономического развития и участия России в мировых экономических процессах.



Попова Г.Н. Экономическая история: учебно-методический комплекс: в 3 ч. – Ч. 2: Курс лекций. Раздел 1: Экономическая история зарубежных стран. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2010. – 392 с. (переплет)

Вторая часть учебно-методического комплекса в первом своем разделе содержит курс лекций по экономической истории зарубежных стран, который по каждой рассматриваемой теме полностью представлен в оригинальной форме структурно-логических схем, позволяющих акцентировать внимание студентов на ключевых положениях изучаемых вопросов и облегчающих усвоение ими основных характеристик объектов экономической истории.

В работе рассматривается экономика различных стран в пределах соответствующих эпох, начиная с древних цивилизаций и до начала XXI в. Подробно исследуются не только социально-экономические, но и геоэкономические, геополитические, технико-технологические и иные аспекты общественного развития.

Разработано в соответствии с Государственным образовательным стандартом для студентов специальностей 060100 «Экономическая теория и предпринимательство», 061000 «Государственное и муниципальное управление», 060200 «Экономика труда».

Получить дополнительную информацию о наших книгах и планах, высказать свои пожелания и задать вопросы можно, посетив сайт издательства в сети Интернет: <http://www.omsu.ru>

Издательство Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского приглашает к сотрудничеству авторов образовательной и научной литературы.

По всем вопросам обращаться:
Издательство Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского
644077, г. Омск-77, пр. Мира, 55а, тел: (3812) 67-32-55, 64-30-61
факс: (3812) 22-36-41 (с пометкой: для издательства)
e-mail: skv@adm.omsu.omskreg.ru

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Агжанов Руслан Абайдуллович – аспирант Удмуртского государственного университета, г. Ижевск; e-mail: agzharus@mail.ru

Айтхожина Гульнар Сейтахметовна – доцент кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: janat14@mail.ru

Андрианова Елена Владимировна – канд. социол. наук, доцент кафедры менеджмента и экономической социологии Тюменского государственного университета; e-mail: andrelena78@mail.ru

Антонова Анна Евгеньевна – гл. бухгалтер ЗАО «Информатика – У»; e-mail: zav@eco.univer.omsk.su

Апенько Светлана Николаевна – д-р экон. наук, профессор Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: apenkosp@yandex.ru

Балакина Роза Талгатовна – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: balakinart@mail.ru

Безбородова Татьяна Михайловна – канд. экон. наук, доцент Омского института (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета; e-mail: t.b1802@mail.ru

Богославец Татьяна Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; 644077, г. Омск, пл. Лицкевича, 1, каб. 309.

Болдырева Наталья Брониславовна – канд. экон. наук, доцент Тюменского государственного университета; e-mail: naboldyreva@yandex.ru

Воловиков Борис Петрович – канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Омского института (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета; e-mail: V-boris-P@rambler.ru

Гальцов Максим Владимирович – соискатель кафедры Управления человеческими ресурсами Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Москва; e-mail: rea_personal@mail.ru

Гокова Ольга Владимировна – ассистент кафедры региональной экономики и управления территориями Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: capri484@yandex.ru

Голубь Никита Александрович – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: golub_nikita@mail.ru

Гордиевич Татьяна Ивановна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и информационных технологий в экономике ОмГТУ; Омск, мкр. Береговой, ул. 2-я Весенняя, 3.

Горловская Ирина Георгиевна – д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; Омск, пл. Лицкевича 1, каб. 311.

Дегтярева Светлана Васильевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; Омск, ул. Заозерная, 32-176.

Дементий Людмила Ивановна – д-р психол. наук, профессор, декан психологического факультета Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; Омск, ул. Нефтезаводская 11, ауд. 312.

Завьялова Лилия Владимировна – ст. преподаватель кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: zav@eco.univer.omsk.su

Карашаш Назгуль Канатовна – ст. преподаватель, магистр экономики Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова; e-mail: nazgulkarashash@mail.ru

Карпов Валерий Васильевич – д-р экон. наук, профессор, директор филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в Омске; Омск, ул. Масленникова 137, корп. 1.

Киселева Альбина Михайловна – канд. экон. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: kiseleva@omsu.ru

Козлова Оксана Александровна – канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; Омск, ул. Тютчева, 2-71.

Косьмин Анатолий Данилович – д-р экон. наук, профессор Омского государственного технического университета, ФЭУ, кафедра «Основы экономической теории»: 644050 пр. Мира 11.

Кощеева Надежда Анатольевна – Государственный университет управления, г. Москва, Рязанский проспект, 99.

Крестянинова Ольга Геннадьевна – ст. преподаватель кафедры финансов и кредита Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики; 196 432, г. Санкт-Петербург, ул. Дольная, 40, кв. 38.

Ломакина Елена Александровна – кредитный инспектор отдела кредитования средних и крупных клиентов омского отделения № 8634ОАО «Сбербанк России»; Омск, ул. 5 Линия, 252, кв. 44.

Лупинос Евгений Александрович – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: lupinos304@mail.ru

Миллер Александр Емельянович – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: <Miller@Eco.Univer.Omsk.SU>

Миллер Андрей Александрович – студент Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: andrewmiller@mail.ru

Миллер Надежда Викторовна – канд. истор. наук, доцент кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: <Miller@Eco.Univer.Omsk.SU>

Невская Лариса Владимировна – канд. экон. наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Пермского государственного технического университета; e-mail: nlv@pstu.ru

Решетникова Людмила Геннадьевна – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета; e-mail: naboldyreva@yandex.ru

Родина Лариса Александровна – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, e-mail: Rodina@Eco.Univer.Omsk.su

Ромашкина Гульнара Фатыховна – д-р социол. наук, профессор кафедры менеджмента и экономической социологии Тюменского государственного университета; e-mail: gr136@mail.ru

Симонов Сергей Геннадьевич – д-р социол. наук, канд. экон. наук, профессор Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова.

Сиряк Виталий Алексеевич – аспирант, ассистент Омского государственного технического университета; e-mail: sirayk@yandex.ru

Скребцова Анна Андреевна – продавец-консультант ОАО «СанИнБев»; e-mail: screbtsova@mail.ru

Тимченко Анатолий Евгеньевич – студент Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; Омск, ул. Иртышская набережная, 48, кв. 64.

Фомина Юлия Андреевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Омского государственного университета путей сообщения; e-mail: fomina-u-a@ya.ru

Фролова Ирина Александровна – руководитель учебного отдела Высшей школы государственного администрирования Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова; e-mail: irina.msu@gmail.com

Хомяк Инна Григорьевна – экономист ОНИИП, аспирант Омского государственного университета путей сообщения; e-mail: inna8611@rambler.ru

Чепелева Наталья Николаевна – докторант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; Омск, пр. Мира, 14, кв. 17.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

1. Журнал выходит 4 раза в год (ежеквартально). Формат А4. Объем номера – около 200 страниц. Состоит из разделов:
 - Проблемы экономической теории и предпринимательства;
 - Региональная экономика и управление территориями;
 - Социально-трудовые отношения и процессы;
 - Теория и практика управления;
 - Управленческое и маркетинговое консультирование;
 - Современные проблемы финансов и кредита;
 - Налоговая политика на современном этапе;
 - Бухгалтерский учет, анализ и аудит: вопросы теории и практики;
 - Проба пера.
2. Статьи сдаются ответственному редактору в электронном и распечатанном варианте или пересылаются по e-mail: vestnic@omeco.ru.
3. Объем статьи для докторантов, кандидатов и докторов до 1 п. л., для других авторов – до 0,8 п. л. Плата за публикацию рукописей, в том числе аспирантов, не взимается.
4. Статьи рецензируются (рецензия специалиста из сторонней организации). Список рецензентов, опубликован на сайте экономического факультета ОмГУ (www.omeco.ru).
5. Статьи, получившие отрицательные рецензии возвращаются авторам (вместе с рецензией). Статьи с превышением норм технических погрешностей и ошибок в номер не включаются.
6. Статьи должны содержать название, Ф.И.О. и место работы автора, аннотацию на русском и английском языках (4–5 предложений, 11 кегль), а также 4–5 ключевых слов и УДК.
7. Точки зрения автора(ов) и редколлегии могут не совпадать.
8. Ответственность за достоверность фактов и статистических данных, а также корректность использования материалов из других источников несет автор.
9. Общие требования. Текст набирается через 1,5 интервала, 12 кеглем в MS WORD Times New Roman, поля – 20 мм со всех сторон. В верхнем правом углу листа ставится УДК. Название статьи – прописными буквами (жирным шрифтом по центру). Ф.И.О. автора(ов) (жирным курсивом), место работы автора (курсивом по центру). Ниже через строку – аннотация на русском и английском языках (объемом 2–4 строки, 11 кегль), затем ключевые слова на русском и английском языках. Сноски оформляются цифрами в квадратных скобках (например, [1]) по тексту и приводятся в конце статьи в порядке их упоминания в тексте. В основном тексте допускается не более трех таблиц и рисунков. Буква Ё употребляется согласно действующим правилам орфографии: 1. Когда необходимо предупредить неверное чтение и понимание слова, например: *узнаём* в отличие от *узнаем*; *всё* в отличие от *все*; *совершённый* (причастие) в отличие от *совершенный* (прилагательное); *Фёдоров* в отличие от *Федоров*. 2. Когда надо указать произношение малоизвестного слова, например: река *Олёкма*. 3. В терминах для указания места ударения и правильного произношения. Во всех случаях, которые не оговорены выше, допускается замена Ё на Е. Материалы подписывает автор. Сведения об авторе должны содержать: Ф.И.О. (полностью), место работы, должность, адрес, контактный телефон, эл. адрес.

ЖДЕМ ВАШИХ МАТЕРИАЛОВ!