



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Особенности социально-экономического
развития регионов России в конце XX –
начале XXI века*

*Уровень образования и занятость населения
в условиях кризиса*

*Поддержка малого предпринимательства
со стороны государства*

*Роль и возможности муниципального
управления в реализации государственной
промышленной политики*

*Анализ проблем коррумпированности
органов власти и правоохранительных
органов в аспекте обеспечения
экономической безопасности России*



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУКИ

Главный редактор

В. С. Новиков, вице-президент РАЕН,
лауреат Государственной премии РФ,
Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., д.м.н., профессор

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Р. Н. Авербух, зам. главного редактора, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Г. Л. Багиев, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
С. А. Виноградов, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
А. А. Горбунов, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Т. В. Горбунова, академик РАЕН, д.ф.н., профессор;
А. С. Дыкман, академик РАЕН, Заслуженный изобретатель РФ, д.т.н.;
А. Д. Евменов, академик РАЕН, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
В. Р. Ковалев, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Г. И. Лукин, академик РАЕН, член-корреспондент РАО, д.э.н., профессор;
Е. Н. Никулин, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
В. И. Сигов, академик РАЕН, д.с.н., профессор;
Ю. В. Тахтаев, академик РАЕН, д.м.н., профессор;
В. И. Терентьев, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
Э. М. Филиппов, академик РАЕН, д.и.н., профессор
Ученый секретарь В. В. Андронатий
Секретарь И. О. Гаврилова

Подписной индекс в каталоге «Роспечать» 80520

**ЖУРНАЛ ВХОДИТ В ПЕРЕЧЕНЬ ВЕДУЩИХ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ
И ИЗДАНИЙ, РЕКОМЕНДОВАННЫХ ВАК РФ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ
РЕЗУЛЬТАТОВ ДОКТОРСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 1683-6200

© Санкт-Петербургское отд. образо-
вания и развития науки РАЕН, 2011

© Государственный институт экономики, финансов, пра-
ва и технологий»

ЛП № 000123 от 01.04.99

188300, Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5
8(81371)41-207, e-mail: mail@gief.ru

Типография ООО «Элби-СПб.»

ИД № 01520 от 14.04.00

195197, СПб., Лабораторный пр., д. 23

322-92-57, e-mail: an@elbi.spb.su

Издание зарегистрировано Федеральным государственным учреждением – Северо-Западным окружным
территориальным межрегиональным управлением МПТР РФ: ПИ № 2-5252 от 01.06.2001

Адрес редакции: 188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5, тел./факс 8(81371) 41-207,
e-mail: rioloief@rambler.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Председатель – О.Л. Кузнецов**, президент РАЕН, лауреат Государственной премии СССР и Правительства РФ, Заслуженный деятель науки и техники РФ, д.т.н., профессор (Москва)
- Л.И. Балашевич**, директор СПб филиала ГНУ МНТК «Микрохирургия глаза» им. С.Н. Федорова, академик РАЕН, Заслуженный деятель науки РФ, д.м.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Г.А. Бордовский**, президент Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, академик РАО и РАЕН, д.ф.-м.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Ю.С. Васильев**, президент Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, академик РАН и РАЕН, д.т.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Л.А. Вербицкая**, президент Санкт-Петербургского государственного университета, академик РАО и РАЕН, д.филол.н., профессор (Санкт-Петербург)
- В.И. Гасумянов**, зам. начальника Управления по межрегиональным и культурным связям Администрации Президента РФ, член-корреспондент РАЕН, д.э.н. (Москва)
- О.А. Горянов (Архиепископ Константин)**, Архиепископ Курганский и Шадринский, академик РАЕН, доктор богословия, профессор (Курган)
- И.А. Максимцев**, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Н.И. Пасяда**, вице-губернатор Ленинградской области, академик РАЕН, д.э.н. (Санкт-Петербург)
- В.К. Сенчагов**, руководитель Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Москва)

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

<i>К.М. Басангова.</i> Особенности социально-экономического развития регионов России в конце XX – начале XXI вв.	7
<i>С.А. Быков.</i> Анализ проблем коррумпированности органов власти и правоохранительных органов в аспекте обеспечения экономической безопасности России	10
<i>Н.В. Войтоловский, В.С. Петров.</i> Роль и возможности муниципального управления в реализации государственной промышленной политики	13
<i>Н.Г. Челнакова, А.Н. Австриевских.</i> Использование БАД в коррекции веса у больных с ожирением 1-2 степени	19
<i>А.Г. Чесноков.</i> Организационно-экономический анализ опыта структурных реформ нефтегазовых корпораций на основе совершенствования потенциально конкурентных видов деятельности	24

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Т.В. Авилова.</i> Концепция стратегической целевой программы	27
<i>А.А. Адамов, С.Н. Сапелко.</i> Инвестиции и брендинг в стратегическом планировании развития рекреационных зон	31
<i>З.Ш. Гвритишвили.</i> «Стройное производство» как особый методический подход к управлению эффективностью деятельности промышленной фирмы ..	34
<i>С.Г. Кабанченко, А.Л. Пименова.</i> Особенности методического обеспечения управления рисками в стратегических альянсах	39
<i>Е.В. Казанникова.</i> Принцип приоритета содержания перед формой как критерий качества финансовой информации	43
<i>В.М. Калаушин, Н.Е. Мазалов.</i> Сущность и содержание стратегии развития современных форм организационно-управленческих инноваций промышленных предприятий в рыночных условиях	47
<i>И.В. Никифоров.</i> Формы государственно-частного партнерства в развитии гостиничного бизнеса Санкт-Петербурга	51
<i>Т.А. Переверзева.</i> Методические основы структуризации институциональной торговой среды и оценка ее влияния на развитие предприятия торговли	54
<i>И.Г. Савицкая.</i> Особенности предоставления информационных услуг при реализации антимонопольной политики	57
<i>Р.Е. Сагиндинов.</i> Система управления национальной экономической безопасностью в условиях выхода из кризиса на примере Республики Казахстан	60
<i>И.В. Текутьев.</i> Стратегические альянсы промышленных предприятий – современная форма долгосрочного социально-экономического развития	63
<i>А.А. Ципоренко.</i> Инструментарий контроллинга промышленного предприятия	66
<i>С.В. Шпека.</i> Механизм защиты информационных ресурсов налоговых органов	70
<i>А.В. Шраер.</i> Высокотехнологичные услуги в отраслях топливно-энергетического комплекса и экономика знаний	73

ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

<i>Е.А. Аксютник.</i> Зарубежный опыт деятельности и перспективного развития субъектов хозяйствования сферы услуг	76
<i>Е.А. Валеева.</i> Поддержка малого предпринимательства со стороны государства	81
<i>Э.Э. Вердиев.</i> Приоритеты социальной политики в рамках современной стратегии экономического развития России	86
<i>Н.А. Волкова.</i> Механизм реализации социально ориентированной кредитно-денежной политики	89
<i>С.В. Жилин.</i> Организационно-правовые основы деятельности кредитных организаций по социальной поддержке населения	92
<i>Т.В. Каткова.</i> Особенности социально-экономического развития сферы культуры Санкт-Петербурга как отраслевой составляющей сферы услуг	95
<i>И.Б. Кумышева.</i> Государственные регуляторы туристской сферы	100

<i>А.М. Малинин, Н.Н. Константинова.</i> Модификация алгоритма расчета экономической эффективности социального управления	103
<i>В.В. Павлов.</i> Государственные меры по поддержке производителей в сфере услуг	106
<i>А.Б. Смирнов.</i> Методологические основы управления развитием ресурсной базы сферы социальных услуг	109
<i>Е.С. Шлёнскова.</i> Влияние состояния основных фондов на качество ресурсного потенциала видов экономической деятельности сферы услуг	114
<i>К.А. Якушина.</i> Перспективные направления развития социальной производственной инфраструктуры кинематографии	117
ОБРАЗОВАНИЕ И КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА	
<i>Е.В. Васина, Л.В. Хорева.</i> Уровень образования и занятость населения в условиях кризиса	121
<i>В.В. Шатров.</i> Проектирование сетевых программ профессиональной подготовки кадров для малого бизнеса	124
ИСТОРИЯ	
<i>О.А. Быков, В.А. Юматов.</i> Историко-педагогический анализ тактико-строевого обучения войск как основного метода воспитания воинского коллективизма в профессиональной подготовке русской армии XVIII века	127
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	130

CONTENT

CURRENT ISSUE

<i>K.M. Basangova.</i> Features of Socio-economic Development of Russian Regions in the end of XX – the beginning of XXI Century	7
<i>S.A. Bykov.</i> Analysis of Problems Concerning Corruption of Governmental and Law-Enforcement Bodies from the Point of View of Economic Security of Russia	10
<i>N.V. Voitolovsky, V.S. Petrov.</i> Role and Potential of Municipal Administration in Realization of State Industrial Policy	13
<i>N.G. Tchelnakova, A.N. Avstriyevskih.</i> Using Biologically Active Additives in Weight Correction for Patients with Obesity of 1 and 2 degrees	19
<i>A.G. Chesnokov.</i> Organizational and Economic Analysis of Experience in Reforming the Structure of Oil-and-Gas Corporations based on Improving Potentially Competitive Activities	24

ECONOMICS AND MANAGEMENT

<i>T.V. Avilova.</i> Concept of Strategic Goal-Oriented Program	27
<i>A.A. Adamov, S.N. Sapelko.</i> Investment in Branding in Strategic Planning of Recreation Zone Development	31
<i>Z.Sh. Gvritishvili.</i> Lean Production as a Particular Method Approach to Managing Industrial Enterprise Efficiency	34
<i>S.G. Kabanchenko, A.L. Pimenova.</i> Specific Features of Method Backup of Risk Management in Strategic Alliances	39
<i>Ye.V. Kazannikova.</i> Principle of Content Priority against Form as Financial Information Quality Criteria	43
<i>V.M. Kalaushin, N.Ye. Mazalov.</i> Essence and Matter of Development Strategy of Modern Forms of Organizational and Managerial Innovations at Industrial Enterprises in Market Conditions	47
<i>I.V. Nikiforov.</i> Forms of State-Private Partnership in Hotel Business Development in St. Petersburg	51
<i>T.A. Pereverzeva.</i> Method Basics of Developing Institutional Trade Environment Structure and Assessing its Impact on Trade Business Development	54
<i>I.G. Savitskaya.</i> Features of Providing Information Services when Implementing Antimonopoly Policy	57
<i>R.Ye. Sagindikov.</i> System of Managing National Economic Security during Post-Crisis Period by the example of the Republic of Kazakhstan	60
<i>I.V. Tekutyev.</i> Strategic Alliances of Industrial Enterprises as a Modern Form of Long-Term Socio-Economic Development	63
<i>A.A. Tsiporenko.</i> Industrial Enterprise Controlling Tools	66
<i>S.V. Shpeka.</i> Mechanism to Protect Informational Resources of Tax Authorities	70
<i>A.V. Shraer.</i> High-tech Services in Branches of Fuel and Energy Complex and Knowledge Economy	73

ECONOMY AND SOCIAL POLICY

<i>Ye.A. Aksyutik.</i> Foreign Experience of Work and Long-term Development of Service Sphere Businesses	76
<i>Ye.A. Valeeva.</i> State Support of Small Business	81
<i>E.E. Verdiev.</i> Social Policy Priorities in the Framework of Modern Economic Development Strategy of Russia	86
<i>N.A. Volkova.</i> Mechanism of Socially Oriented Monetary Policy	89
<i>S.V. Zhilin.</i> Organizational and Legal Basis of Lending Institutions' Activity in Social Support Sphere	92
<i>T.V. Katkova.</i> Peculiar Features of Socio-Economic Development of St. Petersburg Cultural Sphere as an Integral Part of Service Sphere	95
<i>I.B. Kumysheva.</i> State Regulators of Tourism Sphere	100

<i>A.M. Malinin, N.N. Konstantinova.</i> Modification of Calculation Algorithm of Social Management Cost Efficiency	103
<i>V.V. Pavlov.</i> Government Support of Producers in Service Sphere	106
<i>A.B. Smirnov.</i> Methodological Basis of Managing Resource Base Development in Social Services Sphere	109
<i>Ye.S. Shlenskova.</i> Influence of Basic Assets State on Quality of Resource Potential of Types of Activities in Service Sphere	114
<i>K.A. Yakushina.</i> Perspective Development Trends of Social and Production Infrastructure of Cinematography	117
EDUCATION AND PERSONNEL POLICY	
<i>Ye.V. Vasina, L.V. Khoreva.</i> Level of Education and Employment under Crisis Conditions	121
<i>V.V. Shatrov.</i> Developing Network Programmes of Staff Training for Small Business	124
HISTORY	
<i>O.A. Bykov, V.A. Yumatov.</i> Historical and Pedagogical Analysis of Tactics and Drill Army Training as Key Method of Developing Soldiers' Collectivism in Russian Army of XVIII Century	127
INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS	130

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 332.1

К.М. Басангова

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ В КОНЦЕ XX – НАЧАЛЕ XXI ВВ.

Рассмотрены вызовы устойчивому развитию регионов России, в том числе – региональной туристической индустрии, и предложены пути их решения.

Ключевые слова: региональное развитие; межрегиональная социально-экономическая дифференциация; межрегиональное экономическое взаимодействие; туристическая деятельность; туризм.

We research challenges to sustainable development of Russian regions including those which concern regional tourist industry and offer ways to meet them.

Keywords: regional development; interregional socio-economic differentiation; inter-regional economic cooperation; tourist activity; tourism.

В XXI век Россия, еще не успев завершить период политических и экономических трансформаций, вошла без принятой обществом стратегии развития. Разрабатываемые правительственные среднесрочные программы и прогнозы (максимум на три года) были нацелены на задачи экономической стабилизации и не претендовали на стратегическую роль.

Перелом намечился в конце 1999 г., когда в стране было инициировано создание Центра стратегических разработок с соответствующими названием задачами. В первой половине 2000 г. Правительству РФ был представлен проект «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу». В ноябре 2000 г. Государственному совету при Президенте России был представлен доклад о стратегии развития государства на период до 2010 г., подготовленный рабочей группой под руководством В.И. Ишаева, который содержал разделы «Формирование эффективной региональной структуры в экономике» и «Региональная политика» (Концепция стратегического развития России до 2010 года, 2001). Было принято решение о подготовке нового документа, обобщающего оба указанных проекта.

В процессе доработки проекта «Основные направления ...» в Министерстве экономического развития и торговли РФ была воспринята рекомендация о включении в него нового раздела «Стратегия территориального развития и региональная политика». Текст такого раздела был подготовлен сотруднича-

ми СОПСа и Департамента региональной экономики и программ и вошел в новый вариант «Основных направлений ...» (раздел П. 4), одобренный Правительством России в марте 2001 г.

Выше названный «территориальный» раздел «Основных направлений социально-экономического развития РФ на долгосрочную перспективу» является пока единственным официальным текстом о возможном содержании будущей стратегии территориального развития страны. Он начинается с тезиса о том, что стратегия России может стать теоретически обоснованной и практически реализуемой только тогда, когда она проработана в территориальном аспекте, адекватно учитывает исключительное разнообразие условий для социально-экономического развития в различных частях страны и отражает их во всех направлениях государственной политики. Отмечается, что поддержание необходимых территориальных пропорций в экономике, недопущение чрезмерной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития, обеспечение эффективного функционирования общероссийского рынка являются важнейшими аспектами модернизации российской экономики.

Одной из негативных тенденций 1990-х гг. стала усиливающаяся дифференциация уровней социально-экономического развития регионов. Согласно исследованиям, проводимым учреждениями Счетной палаты Российской Федерации, это, прежде всего, обусловлено: а) включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их

конкурентным преимуществам и недостаткам; различным уровнем адаптации к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти; б) ослаблением регулирующей роли государства, которое выразилось в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие и отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов; в) фактическим неравенством различных регионов в экономических отношениях с центром (Проблемы и перспективы регионального развития РФ, 2009).

Неизбежным следствием чрезмерной и увеличивающейся межрегиональной социально-экономической дифференциации явилось расширение ареалов депрессивности и бедности, ослабление механизмов межрегионального экономического взаимодействия, нарастание межрегиональных противоречий. Все это значительно затруднило проведение эффективной общероссийской политики социально-экономических преобразований. Большие различия в условиях жизни населения центра и периферии, различных регионов страны воспринимаются обществом как нарушение принципов социальной справедливости и могут приводить к усилению центробежных тенденций и сепаратизма, что подтверждается выводами соответствующих научно-исследовательских работ (Проблемы и перспективы регионального развития РФ, 2009). Первоочередной задачей является улучшение условий жизни в регионах с наибольшей концентрацией населения, находящегося за чертой бедности.

Вторая негативная тенденция – это появление большого числа проблемных регионов – территорий с особыми аномалиями, которые не в состоянии нормализовать социально-экономическую ситуацию, опираясь только на собственные силы. Основными типами проблемных регионов являются кризисные, отсталые (слаборазвитые), депрессивные. Для каждого типа проблемных регионов требуется особый набор средств государственной поддержки. Согласно положениям Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002–2004 годы) в группу проблемных регионов входит также значительная часть северных территорий, где типичные негативные факторы (неблагоприятный климат, высокая стоимость жизни, повышенные производственные и транспортные издержки, экологическая уязвимость) не компенсируются сильными конкурентными преимуществами в виде используемых природных ресурсов (нефти и газа, алмазов, благородных и цветных металлов и др.) (Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу).

Третьей негативной тенденцией можно

считать дезинтеграцию экономического пространства, которая в 1990-х годах проявилась прежде всего в ослаблении многих ранее существовавших экономических связей (особенно между отдаленными регионами) и вытеснении межрегиональных связей внешне-экономическими. Объем межрегионального товарообмена снизился гораздо значительнее, чем объемы производства. При этом существенно сократился межрегиональный пассажирооборот (особенно на воздушном транспорте), что является признаком дезинтеграции гуманитарного пространства. В рыночных условиях межрегиональная экономическая интеграция основана на взаимной заинтересованности субъектов рынка, и ни одному региону автаркия невыгодна, так как каждый из них заинтересован в широком рынке сбыта своей продукции. На смену синдрому «выживания в одиночку» приходит стремление к расширению межрегионального экономического взаимодействия, распространяющегося на рынки товаров и услуг, труда и капитала. Согласно официальной государственной позиции, преодоление дезинтеграционных тенденций связано в первую очередь с возобновлением экономического роста (особенно в обрабатывающей промышленности и инвестиционной сфере), процессом импортозамещения и политикой регулирования транспортных тарифов (Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу). Официальная статистика гласит: с 1999 г. наблюдается опережающий рост межрегионального товарообмена по отношению к росту ВВП (Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу). Возобновление интеграционной тенденции не станет реинтеграцией в том смысле, что начнут восстанавливаться все прежние экономические связи, существовавшие в «едином народнохозяйственном комплексе» периода 1980-х годов. Новая межрегиональная интеграция будет строиться в соответствии с критериями рыночной эффективности, задачами социальной политики и геостратегическими интересами страны.

Эти негативные тенденции также сказались на безопасности и качестве туристических услуг. Сегодня вопросы устойчивого развития туристической отрасли в регионах Российской Федерации являются особенно актуальными. Отдельное внимание при этом уделяется состоянию сферы туризма в регионах Севера.

Согласно исследованиям ряда мониторинговых компаний, основными проблемами развития туризма в регионах России являются: а) низкая транспортная доступность; б) слабая инфраструктура; в) низкая занятость местного населения в туристическом секторе региона; г) отсутствие программ и стратегий развития туризма в регионе и многие другие

факторы (Ю. Батырь).

В начале XXI в. Россия сталкивается с рядом новых явлений, последствия которых для национального экономического пространства не однозначны. К этим явлениям относятся:

- необходимость продолжения экономического роста на новой качественной основе;
- усиливающаяся зависимость российских регионов от мирового хозяйства;
- переход к постиндустриальному информационному обществу с особыми функциями различных регионов;
- изменение образа жизни и связанные с этим требования к развитию социальной сферы;
- ужесточение экологических требований в связи с переходом мирового сообщества на парадигму устойчивого развития.

Эти вызовы создают для национального экономического пространства как новые сложные проблемы, так и новые возможности.

Среди главных целей стратегии территориального развития Российской Федерации можно выделить следующие: укрепление единого экономического пространства, политической целостности и безопасности страны; гармоничное развитие всех регионов на основе их оптимальной специализации в общероссийском и международном разделении труда, использования ресурсного потенциала и других конкурентных преимуществ (Л.В. Базлуцкая, 2007; Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов РФ).

ЛИТЕРАТУРА

Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации // Официальный сайт Мини-

стерства регионального развития РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://archive.minregion.ru/OpenFile.ashx/Download?AttachID=184>.

Концепция стратегического развития России до 2010 года / Государственный совет Российской Федерации. М.: Изд-во ИСЭПН, 2001. 136 с.

Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу: 2002–2004 гг. (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 июля 2001 г. № 910-п) // Российская газета. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rg.ru/oficial/doc/raspor_rf/910_p_all.shtm

Базлуцкая Л.В. Инструменты снижения дифференциации социально-экономического развития регионов / Л.В. Базлуцкая // Местное самоуправление в Российской Федерации. 2007. № 11.

Батырь Ю. Прежде чем в регионе создавать инфраструктуру, нужно «нарисовать» портрет ее потребителя / Ю. Батырь // Hotel-Line: портал гостиничного бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://hotelline.ru/analitic_article.php?news_cid=536&news_id=150.

Проблемы и перспективы регионального развития Российской Федерации: реферативный сборник научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполненных НИИ СП в 2003–2007 годах. Вып. 3. / Счетная палата РФ; ГНУ «ГНИИ системного анализа Счетной палаты Российской Федерации». М., 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.niisp.ru/Files/Ref.sbormik%20-%20regiony%203.doc>

С.А. Быков

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ КОРРУМПРОВАННОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ В АСПЕКТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Проведен анализ проблем, связанных с коррупцией в органах государственного управления и правоохранительных органах, оказывающей деструктивное воздействие на развитие отечественной экономики и на процесс обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: коррупция; экономическая преступность; экономическая безопасность.

We analyze problems concerning corruption of state governmental and law-enforcement bodies which has destructive effect on both domestic economy development and economic security.

Keywords: corruption; economic crime; economic security.

Коррупция, как сложное социально опасное явление, неразрывно связана с отечественной экономикой, при этом она выступает в качестве экономической формы борьбы между отдельными представителями финансово-промышленных групп, корпораций, а также отдельными лицами за обладание какими-либо материальными благами, льготами и т.д. Как показывает отечественная и зарубежная история, коррупция поражает различные уровни социальных связей и отношений и может проявляться в различных формах: от самых простых – в виде получения взятки, до сложных – участие самих должностных лиц и/или их родственников прямо или через доверенных лиц в предпринимательской деятельности.

Коррупция есть везде. Там, где управление государством и обществом отвечает современным стандартам, она приобретает более утонченные, более легитимные, то есть не идущие на прямое грубое попрание закона, формы. Рано или поздно эти «достижения цивилизации» приобретают мировой размах и ни одно государство в мире пока не в состоянии от них уберечься (Россия в фокусе криминальной глобализации, 2002).

Серьезную угрозу для экономической безопасности Российской Федерации приобрела организованная преступность, представители которой устремились в органы государственной власти и пытаются установить контроль над национальной экономикой. В этих условиях значительно снижается эффективность всех усилий общества и государства в сфере реформирования национального хозяйства (Криминогенная ситуация в России на рубеже XXI века, 2000). Наиболее тревожным

проявлением криминальной экспансии в экономической сфере стал тот факт, что экономическая преступность оказалась теснейшим образом связана с организованными преступными посягательствами во всех сферах общественной жизни.

Общественная опасность коррупции высокопоставленных чиновников чрезвычайно велика. В документах мирового сообщества – Конвенции Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию (1999 г.), Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности (2000 г.) и др. – подчеркивается, что коррупция подрывает эффективность всех видов правительственных решений и программ, расшатывает доверие граждан к правительству и другим конституционным органам, разрушает принцип справедливости и беспристрастности правосудия. В связи с тем, что коррупция как явление уже давно вышла за пределы национальных границ и затрагивает сегодня все общества и экономические системы, в октябре 2003 года ООН была принята Конвенция против коррупции. Наша страна ратифицировала вышеуказанные документы, и отечественное законодательство в этой части постепенно начинает приводиться в соответствие с международными. Так, например, первый шаг был сделан 31 июля 2008 года, когда Президентом Российской Федерации был утвержден Национальный план противодействия коррупции, а уже 25 декабря 2008 года был принят пакет антикоррупционных законов, в том числе федеральный закон Российской Федерации № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

Следует заметить, что коррумпированность государственных служащих сама по

себе является одним из факторов, обуславливающих развитие транснациональной организованной преступности. В РФ индекс восприятия коррупции в 2000 году, согласно данным «Трансперенси Интернэшнэл», равен 2.1 (по 10-балльной шкале, где 0 является очень высоким уровнем коррупции), с которым она занимает 82 место из 90 (Россия в фокусе криминальной глобализации, 2002).

Способствуют криминализации и недостатки системы уголовной юстиции, в основном связанные с ее перегрузкой и судебными ошибками. Отсутствие правового обеспечения безопасности участников процессов по делам об организованной преступности (свидетелей, потерпевших, экспертов, а также самих судей), их незащищенность от физического воздействия часто разрушают доказательственную базу и ведут к прекращению уголовных дел. Аналогичное действие оказывает и отсутствие программ реальной помощи потерпевшим от организованной преступности.

Кроме того, среди факторов, детерминирующих транснационализацию организованной преступности, немаловажную роль играет криминализация всех форм политической жизни. Согласно политологическим оценкам ситуации, если в условиях общества со слабыми традициями самоорганизации, но в то же время с сильными традициями государственного патронажа возникает вакуум легитимной власти, то его заполняет власть криминальная и полукриминальная.

Немаловажную роль играют и дефекты системы государственного управления, создающие возможности манипулирования как самими чиновниками, так и принимаемыми ими решениями. Государственный аппарат раздут и слабо управляем. Как следствие, слабое государство не в состоянии ни противостоять преступным организациям, проникающим для обеспечения собственной безопасности и развития преступного бизнеса в самые высокие государственные структуры, ни защитить свой сектор в экономике, ни предпринимателей, которые бы хотели заниматься честным бизнесом, ни других граждан от коррумпированных чиновников и криминальных организаций. Последние же устанавливают свои правила управления государством и экономикой и, в конце концов, берут любой бизнес под жесткий контроль, а затем с помощью огромных капиталов создают новые и новые преступные структуры.

Поскольку Россия все еще находится в переходном периоде создания демократических институтов и рыночной экономики, она представляет собой превосходную цель как для зарубежных преступных организаций, так и для собственной национальной организованной преступности, которая также приобретает все более выраженный транснациональ-

ный характер. Таким образом, Россия подвержена двойному воздействию организованной преступности: извне и изнутри. Ее природные и людские ресурсы используют для обогащения преступные организации, проникающие из-за рубежа. Нередко этому способствуют их альянсы с национальными преступными организациями и сообществами, обеспечивающими такую деятельность изнутри, или действующими самостоятельно.

Коррупция, являясь главным фактором сдерживания рыночных реформ, превратилась сегодня в основную угрозу национальной безопасности России, и промедление в борьбе с этим опасным явлением может привести к необратимым последствиям для российского государства. Следует согласиться с мнением премьер-министра Российской Федерации В. Путина, высказанном на «прямой линии» с гражданами России, которая была организована общественными приемными «Единой России» 3 декабря 2009 года: борьба с коррупцией «это очень сложный процесс. Мы глубоко поражены этой "болезнью". <...> Особенно остро проблема коррупции стоит в странах с переходной экономикой, потому что там существует очень много не отрегулированных законом "серых" зон. Но если мы все вместе будем обращать на эту проблему внимание, то будем добиваться успехов» (П. Сидибе, 2009. С. 10).

Результатом криминализации экономики стало проявление тенденций подчинения экономической, а в перспективе и всей политики государства специфическим экономическим интересам криминальных структур, что, в свою очередь, исключает реформирование материально-производственной базы производства в направлении формирования современной техноструктуры и ведет к соответствующим социально-политическим последствиям для общества в целом. В этой связи проблема преодоления криминализации экономики становится одной из ключевых проблем современной экономической политики, требующей неотложных мер по ее решению.

Постоянно растет и укрепляется сектор «теневой» экономики. Следует признать, что усилия государства по «обелению» экономики пока не дают ощутимых статистически значимых результатов. Ведь участие в «теневой» экономике приносит ощутимую прибыль, риск минимален, угроза ответственности призрачная. И это проблема не только России. Это проблема и Запада, и стран «третьего» мира. Государство как социальный институт не успевает реагировать на происходящие изменения и в определенном смысле способствует тем самым формированию новой реальности: правовой, социальной, экономической.

Прямым подтверждением тотальной криминализации общества является и то, что

неуклонно растет число преступлений, совершаемых работниками – бывшими и действующими – правоохранительных органов. Излишне говорить, что это в большинстве случаев не рядовые преступления, которые в силу профессиональных особенностей субъекта поддаются более трудному раскрытию и расследованию. В криминологии появилось даже специальное направление – преступность в сфере борьбы с преступностью.

По итогам последних лет наиболее часто в сфере экономической преступности совершались должностные преступления, преступления в кредитно-финансовой сфере, сокрытие и легализация незаконных доходов, незаконные операции в сфере внешнеэкономической деятельности, преступления в сфере высоких технологий, преступная деятельность в сфере приватизации, преднамеренные и фиктивные банкротства, преступления против объектов интеллектуальной собственности, а так же преступные финансовые посягательства в социальной сфере.

Как показывает статистика, количество зарегистрированных преступлений, совершенных сотрудниками Министерства внутренних дел Российской Федерации, ежегодно увеличивается. Масштабы этого явления говорят о появлении новой угрозы национальной безопасности Российской Федерации – преступности сотрудников органов внутренних дел (ОВД).

Исследование преступлений сотрудников ОВД показывает, что все преступления можно разделить на две группы: преступления корыстной направленности и не связанные с таковой. Преступления второй группы связаны, прежде всего, с незаконным использованием принуждения, физической силы и специальных средств. Корыстные преступления связаны со стремлением сотрудников ОВД улучшить свое материальное благосостояние, и они выражаются в коррупционной деятельности.

Проиллюстрируем сказанное статистической информацией. Так, если количество преступлений, выявленных среди сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации, составило в 1995 году – 3335, в 2000 году – 3534, то в 2008 году уже 4647 (Р. Нургалиев, 2009. С. 10). Ярким примером коррупции и криминала в органах внутренних дел является исчезновение в столичном УВД на железнодорожном транспорте 10 секретных дел, завезенных на ряд столичных бизнесменов мест-

ными отделами по борьбе с экономическими преступлениями. В пропавших делах содержались секретные разработки по линии ОБЭП, результаты проведенных многочисленных экспертиз, сотни документов, доказывающих преступления подозреваемых (В. Богданов, 2009. С. 4).

По информации начальника департамента собственной безопасности МВД России Ю. Драгунцова, в 2009 году было выявлено почти 104 тысячи правонарушений в деятельности милиции: к уголовной ответственности привлечено 4202 милиционера, из них 1309 – за совершение должностных преступлений, 446 – за взяточничество; 1642 сотрудника милиции были уволены; наказано более 9 тысяч руководителей, а в отношении 552 – возбуждены уголовные дела (М. Фалалеев, 2010. С. 1).

Очевидно, что рост коррупции в правоохранительных органах наносит серьезный ущерб национальной безопасности России, существенно затрудняя борьбу нашего государства с криминальной угрозой, и находится в числе главных препятствий на пути рыночных реформ, формирования правовой государственности и реализации антикоррупционной программы в Российской Федерации.

Таким образом, совершенствование работы силовых ведомств, их очистка от «оборотней в погонах» является одной из первоочередных задач как руководства Российской Федерации, так и гражданского общества в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

Федеральный закон РФ «О противодействии коррупции» № 273-ФЗ от 25 декабря 2008 г.

Богданов В. Секретный бизнес / В. Богданов // Российская газета. 2009. 25 мая. С. 4.

Криминогенная ситуация в России на рубеже XXI века / под общ. ред. А.И. Гурова. М.: ВНИИ МВД России, 2000. 96 с.

Нургалиев Р. МВД: вчера, сегодня, завтра // Российская газета. 2009. 15 июля. С. 10.

Россия в фокусе криминальной глобализации: монография / под общ. ред. В.А. Номоконова. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2002.

Сидибее П. От лично Путина / П. Сидибее // Российская газета. 2009. 4 декабря. С. 2.

Фалалеев М. Милиция для милиции / М. Фалалеев // Российская газета. 2010. 11 февраля. С. 1.

Н.В. Войтоловский, В.С. Петров

РОЛЬ И ВОЗМОЖНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Рассмотрены возможности и ограничения использования управленческих возможностей муниципальных образований в реализации той промышленной политики, которую формирует и осуществляет государство на федеральном и региональном уровне.

Ключевые слова: муниципальное управление; государственная промышленная политика; реализация; возможности муниципального управления.

We research potential and limitations of municipal administration when realizing the industrial policy developed and implemented by the government at federal and regional levels.

Keywords: municipal administration; state industrial policy; realization; potential of municipal administration.

В современных условиях проблема включения муниципальных образований и их властных структур в решение задач развития промышленного производства представляет собой, как минимум, задачу поиска и использования весьма значительного резерва повышения эффективности формирования и развития промышленного потенциала страны.

В этой связи важнейшим представляется вопрос о том, какую же связь основные направления активности муниципального управления должны иметь с общегосударственной промышленной политикой.

Если обратиться к мировому опыту изучения данного вопроса, то возникает достаточно двойственная картина. И эта картина, на наш взгляд, в решающей мере зависит от того, насколько централизованную политику в экономической сфере проводит то или иное государство. Когда государство видит свою роль в том, чтобы формировать только условия для успешного развития экономики в целом и промышленного производства – в первую очередь, речь идет о значительной, если не абсолютной самостоятельности регионального управления, а в его рамках – и муниципальных структур в различных формах участия в формировании развития промышленного потенциала. Как правило, именно это характерно для развитых рыночных экономик и сложившейся системы демократического управления в его западном понимании.

Если же брать развивающиеся страны и все государства, возникшие на постсоветском пространстве, то здесь тоже имеет место своего рода двойственная картина, но уже в особом, присущем именно этим странам понимании. Принципиально дело обстоит таким образом, что государство так или иначе стре-

мится централизовать сферу управления промышленным развитием в самых разных формах. Это – и исторически предопределенный подход, и в то же время подкрепляемый современными авторитарными тенденциями в странах, о которых идет речь.

Одновременно следует признать, что когда у соответствующих государственных органов есть определенные и прежде всего финансовые рычаги в части такого рода воздействий, то подход, о котором идет речь, становится определяющим и однозначным. Когда же речь идет о начале переходного периода и крайней нехватке средств на самые необходимые государственные нужды (как было и в России), такое вмешательство становится минимальным, и возникает своего рода парадокс: чем слабее государство и соответствующие органы власти в области экономического регулирования в промышленной сфере, тем сильнее роль регионального и муниципального управления в ней же.

На самом деле, то, о чем говорилось в предшествующем абзаце, и было естественными реалиями первоначальных рыночных реформ в России первой половины 90-х гг. прошлого века. По существу, брошенные на произвол судьбы тысячи градообразующих предприятий должны были абсолютно самостоятельно решать вопросы выживания. А вместе с ними с этой же проблемой вплотную столкнулись местные муниципальные структуры, и соответственно именно они (а точнее – наиболее прогрессивные из этих структур) тем или иным образом стали участвовать в решении вопросов, связанных с жизнедеятельностью этих предприятий.

Не вдаваясь в подробности порой самых изощренных и далеко не всегда абсолютно

законных методов, которыми в те времена муниципальные органы стремились поддерживать расположенные на их территории основные промышленные предприятия, отметим только, что нередко даже за счет своих скудных бюджетов они выкраивали средства, чтобы дать хотя бы небольшие муниципальные заказы на ту зачастую простейшую продукцию, которая была необходима территории, снижали местные налоги, помогали в обеспечении сырьем и материалами и т.д.

Мы ни в коем случае не переоцениваем по большому счёту достаточно скромную роль муниципальных структур в обеспечении выживания «своих» предприятий, но обратим внимание на один важнейший момент. Именно в эти годы начал накапливаться тот исключительно ценный опыт, который далее в модифицированном и, безусловно, гораздо более развитом виде был использован и используется в настоящее время по мере выхода экономики России из начального периода рыночных реформ.

Если далее взять рассматриваемую ретроспективу, то укрепление властной вертикали в целом, прежде всего, концентрация в руках государства весьма значительных финансовых ресурсов, вывели управление развитием промышленного потенциала на отмеченную выше траекторию жёсткого государственного воздействия. Для нас в данном случае не существенно, идет ли речь об особых предпочтениях соответствующим промышленным отраслям, наращивании потоков финансирования оборонных предприятий, создании мощных госхолдингов и т.д. Но абсолютно ясен тот факт, что в этих условиях роль и значение прежних методов поддержки промышленного производства со стороны муниципальных структур естественно уменьшились, и последние все более и более сосредоточивались на социально-экономических аспектах развития своих территорий. В то же время набирал силу и выходил на первый план процесс собственно рыночных реформ, и он заставлял в известной мере по-новому взглянуть на муниципальное развитие в контексте эволюции промышленного потенциала.

Конкретно речь идет о том, что набравший силу промышленный бизнес, прежде всего, средний и малый, в значительной мере почувствовали значимость муниципальных управленческих структур именно для успешного функционирования их предприятий. Исключительно остро вставал, в первую очередь, вопрос об аренде либо покупке помещений для нужд соответствующих предприятий, а эта сфера почти целиком находилась в муниципальном управлении. То же самое относилось к вопросам инфраструктуры и прежде всего обеспечения электроэнергией, водой, газом и т.д., да и самое главное для их развития – квалифицированная рабочая сила – так-

же во многом зависела от положения дел на данной территории.

Весь этот достаточно сложный и не всегда однозначно воспринимаемый механизм взаимодействия территориальных структур управления и промышленного бизнеса и до настоящего времени никак не может считаться хорошо отлаженным и тем более – эффективно функционирующим. Но главное, на наш взгляд, заключается в том, что и здесь активно «выковывались» и проходили своего рода проверку различные организационно-экономические подходы и методы взаимодействия систем муниципального управления и реального сектора экономики.

Подытоживая всё вышеизложенное, констатируем один, на наш взгляд, наиболее важный вывод. Как в первые пореформенные годы, в особых и достаточно трудных условиях существования и функционирования промышленного потенциала страны, так и в последующие периоды и, тем более, в период интенсивного экономического подъема в докризисный период, более или менее сложилась в известной мере «стихийная» сфера взаимодействия муниципального управления и системы промышленного бизнеса. «Стихийная», поскольку на сегодняшний день вряд ли можно считать, что у этой системы есть какая-то устоявшаяся теория и методология взаимодействия, а что самое главное – в ней, на наш взгляд, пока практически полностью отсутствует важнейшая, на наш взгляд, связь собственно промышленной политики государства, с одной стороны, и функционирования муниципальных управляющих структур – с другой. И здесь следует со всей определенностью также признать, что дальнейшее пренебрежение этим важным аспектом эффективности экономического развития может привести к существенным потерям конкретных результатов данного развития в промышленной сфере. Соответственно проблема нуждается в достаточно серьезном исследовании, и мы считаем, что начать его нужно с соответствующего определения промышленной политики.

Будем понимать под промышленной политикой систему мер и методов организационно-экономического, юридического, информационного и иного характера, посредством которой государство развивает промышленный потенциал страны, обеспечивая, с одной стороны, благосостояние населения и обороноспособность страны, а с другой – всемерно способствуя росту конкурентоспособности промышленного производства и соответствующему положению промышленности страны на мировой арене. Приведенное определение, не претендуя на методологическую глубину, вскрывает чисто практические аспекты данного феномена и в этой связи удобно для дальнейшего анализа.

Прежде всего отметим тот факт, что у промышленной политики страны, по нашему мнению, в обязательном порядке должна быть своего рода теоретическая база, под которой мы понимаем некий комплекс требований в отношении организационно-управленческих, информационных и особенно кадровых элементов, который изначально делает промышленную политику современной в самом прямом смысле этого слова.

Подчеркнем ещё раз нашу главную посылку: промышленная политика в любом случае имеет своего рода базис как комплекс приоритетов развития.

Конечно, в современных условиях и с учетом специфики России возможность выстроить такой адекватный базис существенно меньше, поскольку, в конце концов, даже идея модернизации как таковой ещё не формирует сама по себе такого рода систему приоритетов. На наш взгляд, попытка сосредоточения на биотехнологиях, нанотехнологиях, информатике и т.д. вряд ли даст достаточно надежную систему ориентиров, которую можно было бы считать такого рода базисом. Более того, в ряде случаев можно предположить, что идет своего рода деконцентрация ресурсов. С одной стороны, государству приходится распределять их между некоторыми приоритетными отраслевыми и/или технологическими областями, а с другой – достаточно трудно предвидеть, когда и как каждая из этих областей или же их «объединение» дадут реальный и полноценный практический выход. Именно он сегодня предельно важен для России в условиях, когда модернизация страны идет на фоне если и не крайней бедности, то во всяком случае крайне стесненных жизненных условий, как минимум, трети населения государства, в значительной мере нерешенных социальных проблем и т.д.

В контексте же интересующей нас проблемы и сам вопрос следует ставить несколько иначе: можем ли мы сегодня определить тот базис промышленной политики, который, во-первых, будет адекватен нынешнему этапу развития российской экономики, а во-вторых, будет неразрывно связан с различными аспектами территориального управления. В этой связи мы прежде всего обратим внимание на центральный элемент приведенного выше определения, который концентрируется в термине «конкурентоспособность».

Не вдаваясь в углубленный анализ категории, выделим те её элементы, которые релевантны рассматриваемой нами проблематике, и здесь, прежде всего, обратим внимание на следующие основные моменты:

1. В первую очередь, государство выделяет те основные промышленные сферы, которые, с его точки зрения, должны быть наиболее востребованы как в международном, так и во внутристрановом аспекте, но основ-

ная ориентация выбора здесь очевидна. Она определяется теми гео-территориальными преимуществами, которыми обладает страна в рамках международного разделения труда. И уже здесь очевидна достаточно тесная связь промышленной политики и сферы муниципального управления, на чем следует остановиться подробнее.

Прежде всего, речь идет о соответствующих полезных ископаемых, равно как и о преимуществах, связанных с флорой и фауной территории, её удобным географическим положением и т.д. Когда каждое из этих преимуществ может быть реализовано развитием соответствующего промышленного потенциала и обеспечить стране достойное место на конкурентных рынках, данная территория почти автоматически попадает в сферу интересов промышленной политики государства, поскольку реализация преимуществ конкурентоспособности, по существу, идет в рамках регионального и муниципального образования. Заметим, что интерес государства в данном случае выражается в совершенно прямой поддержке усилий соответствующего муниципального образования, и в этом смысле роль и место системы муниципального управления, казалось бы, совершенно очевидна: речь идет о естественном развитии социальных, бытовых, инфраструктурных и иных аспектов функционирования территории. Но есть ли здесь место для собственной активности муниципальных органов управления, которая, образно говоря, давала бы основу для объединения усилий центра и территорий в интересах наиболее эффективного развития промышленного потенциала? Мы пока только поставим этот вопрос, чтобы вернуться к нему в дальнейшем.

2. С другой стороны, промышленная политика государства исключает из сферы своих интересов те промышленные производства, которые не обладают в силу указанных выше причин привлекательностью, с точки зрения конкурентоспособности, на мировом уровне. Тогда речь идет о том, что некоторые из этих производств поддерживаются лишь умеренно (по остаточному принципу) или же не поддерживаются вовсе. При этом имеется в виду, что все такие отрасли и подотрасли, отдельные предприятия и т.д. используют некие собственные ресурсы саморазвития или, о чём и следует говорить особо, попадают в сферу интересов регионального и/или муниципального управления.

Подытоживая теперь всё, что обозначено выше, хотя бы в самом общем виде ответим на поставленный в пункте первом вопрос. В первом приближении этот ответ будет звучать следующим образом: так называемая встречная активность органов муниципального управления может распространяться, в первую очередь, на создание и развитие (под-

держку) неких элементов социально-экономической среды, которые сами могут являться базисом обеспечения конкурентоспособности, отмеченной выше. И, соответственно, следует более подробно рассмотреть элементы такого рода базисной структуры.

Напомним в этой связи, что, согласно единодушному мнению классиков современного стратегического управления, в качестве таких элементов выступают: знания, обучение, нематериальные активы, инновации, способности, лидерство и видение (Г. Хамел, К.К. Прахалад, 2002; Д.Дж. Тис и соавт., 2003; Д.Дж. Тис, 2004). Очевидно, что более углубленный анализ некоторых из этих элементов как раз и будет более полным ответом на вопрос, поставленный выше. И в этой связи замечание методологического характера.

Мы ни в коем случае не ставим вопрос так, что какой бы элемент или сторону развития промышленного потенциала мы ни взяли, тем не менее всегда и во всех случаях муниципальное управление будет играть в нем важную роль. Здесь мы стоим на существенно более разумных позициях, имея в виду, что будут элементы, в которых «муниципальная составляющая» действительно будет играть серьезную роль, в других будет очевидно её опосредованное влияние и, наконец, будет значительная часть такого рода элементов, где говорить о существенной роли муниципалитетов просто не приходится.

Если встать на высказанную выше точку зрения, то прежде всего мы обращаем внимание на два элемента, которые не случайно занимают первые места в приведенном выше перечне: речь идет о знаниях и обучении как фундаментально важных моментах обеспечения конкурентоспособности.

Не останавливаясь подробно в контексте нашей работы на роли и значении знаний, отметим только, что хотя в полном соответствии с теорией стратегического управления знания рассредоточены даже и внутри одной фирмы, не говоря уже о масштабах отраслей, технологий стран и мира в целом, тем не менее они имеют свои, образно говоря, точки концентрации. Таковыми как в развитых, так и в развивающихся странах являются прежде всего крупнейшие университеты, научные центры и лаборатории высокого уровня и некие научные сообщества, в том числе и виртуальные (в данном случае употребляем данный термин условно, понимая под этим огромные возможности обмена научными идеями, которые предоставляют современные интернет-технологии).

Имея в виду все отмеченное выше, правомерно укажем на три, с нашей точки зрения, важнейших направления активности, в рамках которых муниципальное управление может и должно осуществлять свою активную политику, как раз и идущую навстречу про-

мышленной политике государства. (Повидимому, выражение «идущую навстречу» не совсем точно, поскольку необходимо разумно встраивать эту муниципальную активность в общую ткань государственной промышленной политики.)

Прежде всего, речь должна идти о том, что муниципальная власть создает условия для поддержания эффективного развития соответствующих научных центров. И, конечно, прежде всего здесь имеют значение те социально-бытовые параметры, которые обеспечивают жизнедеятельность этих центров и, не побоимся этого слова, их привилегированное положение в рамках данной территории. В то же время всё, о чём говорится – не единственная сфера релевантной активности. Способствуя проведению на своей территории соответствующих научно-технических выставок, конференций, симпозиумов, возникновению различного рода самоорганизующихся научных сообществ и т.д., муниципальное управление играет всё более значительную роль в развитии соответствующего знаниевого потенциала.

Ещё одна важная сторона этой же активности может быть определена как «привлечение компетенций». Речь идет о том, что муниципальное управление осуществляет как за счёт собственных средств, так и за счёт финансирования из различного рода источников, формирование такой структуры жизнеобеспечения, которая привлекает кадры, обладающие соответствующей квалификацией, либо к временному, либо к постоянному проживанию на данной территории. Интересно в этой связи отметить, что сама по себе идея такого привлечения компетенций была блестяще реализована в рамках, например, калифорнийских научных кластеров, и не только Кремниевой долины, которая, конечно же, является абсолютным образцом в этом смысле. То же самое можно сказать об английских кластерах, знаменитой территории Цукуба в Японии и т.д.

Наконец, ещё одно направление активности, которое теснейшим образом связано с двумя другими, но одновременно имеет и некий особый статус, и в современных условиях – всё увеличивающуюся ценность в контексте фундаментальной роли и значения управления знаниями. В данном случае муниципалитеты вносят значительный вклад в развитие информационной инфраструктуры, в рамках которой могут создаваться, сосуществовать и активно сотрудничать межотраслевые и (необщепотребительный термин) «межтехнологические» информационные центры, различного рода центры Интернет-коммуникаций, различного масштаба, характера и статуса базы данных и т.д. И в этой связи еще одно замечание организационно-методического характера.

Если задаться вопросом о том, каким же всё-таки образом муниципальное управление, в общем достаточно далёкое от научно-технического развития, будет определять для себя конкретные точки такого рода активности, то можно без преувеличения считать, что эта задача в прямой её постановке явно не под силу даже самому развитому муниципальному управлению таких, например, российских мегаполисов, как Москва и Санкт-Петербург. Однако при более внимательном взгляде на проблему выясняется, что данная задача на самом деле не является такой уж нерешаемой, а просто выводит на центральный вопрос: как и каким образом муниципальная активность такого рода должна быть встроена (и активирована) государственной системой управления промышленным развитием. Если эта задача будет корректно решена, тогда, по существу, снимется и сама проблема, о которой идет речь.

Здесь абсолютно чётко ставим вопрос о том, что ни в коем случае нельзя в рамках встраивания, о котором шла речь, считать муниципальную структуру неким «послушным исполнителем» указаний центра. Мы рассматриваем взаимодействие муниципальной структуры и центра как активный диалог, в рамках которого центр предлагает муниципалитету свое видение возможных целей и путей развития знаниевой инфраструктуры на данной территории, в то время как соответствующие органы муниципального управления, активно привлекая научную элиту своей территории к обсуждению данных вопросов, выдвигают некие встречные соображения, и имеет место поиск эффективного компромисса.

Если мы обращаем внимание на этот, в общем, казалось бы, ординарный момент, то лишь потому, что в условиях отсутствия пока в России отработанной единой государственной промышленной политики, она во многих случаях подменяется прямыми управляющими воздействиями точечного характера, которые предполагают не столько активную роль муниципальных органов, сколько именно исполнительские функции, а ещё чаще – просто исключение муниципалитетов из такого рода активности.

Если выше мы говорили о первом базисном элементе обеспечения конкурентоспособности, и здесь роль и место муниципальных структур далеко не всегда однозначно определены, то в части второго элемента (обучение) эти вопросы решаются, на наш взгляд, в рамках гораздо более ясных и отработанных алгоритмов. Начиная со средних школ и средних учебных заведений и до функционирования вузов, расположенных на территории, активная роль муниципального управления не подвергается сомнению, и что особенно важно – она становится всё более

разнообразной и в ряде случаев существенно расширяет круг решаемых задач. Отметим, что то, о чём идет речь (обучение как основа конкурентоспособности), в гораздо большей мере связано с муниципальным управлением, нежели это принято считать сегодня.

Если же говорить об объединении первого и второго элементов в рамках целенаправленной промышленной политики государства и его усилий по обеспечению конкурентоспособности, то наиболее ярким примером участия муниципальных образований в этом процессе являются технопарки в самых различных их видах и формах. И конечно же, такой элемент, как бизнес-инкубаторы, причем особая их роль в создании и развитии высокотехнологичных конкурентоспособных производств сегодня признана во всём мире и имеет свои, пусть и стартовые пока, образцы в отечественной практике. И признавая эту особую роль данной организационной формы, как, возможно, наиболее значимого свидетельства особой связи государственного и муниципального управления в развитии промышленного потенциала, мы как раз и должны говорить о несколько менее заметной и опосредованной роли муниципального управления в третьем базовом элементе, а именно в инновациях.

В мировой практике управления научно-техническим развитием давно отмечено, что по мере того, как наращивается своего рода критическая масса организаций, фирм, различного рода объединений и т.д., способных производить новые знания, все чаще предпринимаются попытки производить инновации, которые носят действительно и реально прорывной характер, и которые способны настоящему преобразовывать значительные области существования и развития экономической цивилизации. И здесь исключительно важно разграничить употребление двух терминов: изобретения, с одной стороны, и инновация – с другой.

Если говорить об открытиях, изобретениях и прорывных технологиях на уровне эксперимента, то муниципальное управление играет большую или меньшую роль через такие элементы, как знание и образование. Когда же речь заходит о реальной коммерциализации и действительно масштабных нововведениях, здесь муниципальная структура имеет гораздо более существенное значение, поскольку именно в ее рамках формируются и реализуются различные средства поддержки инновационных процессов, создание релевантных малых и средних предприятий, стимулирование широкого распространения соответствующих новшеств и т.д. Более обобщенно можно сказать, что эффективная поддержка малого бизнеса в рамках муниципальной управляющей структуры – это всегда работа на ту или иную инновацию, ее успешную реализацию и

получение тех экономических, социальных и иных результатов, которые приносит данная инновация.

Таким образом, грамотно выстроенная промышленная политика, создаваемая и реализуемая прежде всего на государственном уровне, может исключительно много выиграть, и прежде всего, в конечных результатах ее осуществления через широкомасштабные инновации – ровно в той мере, в какой в эту политику будет включен «муниципальный элемент».

ЛИТЕРАТУРА

Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынка завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2002.

Тис Д.Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Жуен // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». 2003. Вып. 4.

Тис Д.Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы / Д.Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 1.

Н.Г. Челнакова, А.Н. Австриевских

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАД В КОРРЕКЦИИ ВЕСА У БОЛЬНЫХ С ОЖИРЕНИЕМ 1-2 СТЕПЕНИ

Исследована эффективность биологически активных добавок к пище «Эйч Энд Би Контрол» (Хэлс Энд Боди Контрол) – «Н&В Control» (Health&Body Control) в комплексной программе коррекции веса у больных с ожирением 1-2 степени.

Ключевые слова: биологически активные добавки к пище; ожирение; коррекция метаболического синдрома.

We study the efficiency of biologically active additives “Н&В Control” (Health and Body Control) in the complex program of weight correction for patients having 1 and 2 degree of obesity.

Keywords: biologically active additives; obesity; metabolic syndrome correction.

В XXI веке избыточная масса тела, по оценкам специалистов ВОЗ, стала одной из наиболее серьезных проблем общественного здравоохранения. Эксперты утверждают, что только в Европе за последние 20 лет распространенность ожирения увеличилась в 3 раза и достигла сейчас масштабов эпидемии. В целом в мире избыточным весом страдают более 1 млрд. людей. Результаты выборочных исследований, проведенных в России, свидетельствуют о том, что не менее 30% трудоспособного населения страны имеют избыточную массу тела и 25% – ожирение.

Синдром ожирения, помимо того, что сам по себе вызывает серьезные метаболические нарушения, в большинстве случаев предрасполагает к развитию других заболеваний: атеросклероз, ишемическая болезнь сердца, инсулиннезависимый диабет, заболевание печени и желчевыводящих путей, эндокринные расстройства, рак груди, половой сферы, кишечника и др. (В.И. Покровский и соавт., 2002).

В то время как заболеваемость ожирением неуклонно возрастает, подходы к его лечению, с позиций современных научных представлений, остаются во многом неадекватными и даже ошибочными и до сих пор не претерпели существенных новаторских изменений. Это относится и к широко принятому принципу терапии ожирения, а именно, лечению с помощью полного голодания и редуцированной диеты. Решению этой задачи, помимо создания фармпрепаратов, способствует разработка высокотехнологичных БАД, обладающих поликомпонентным составом и действующих на различные звенья патогенеза заболевания (Н.Г. Челнакова, Е.О. Ермолаева, 2006).

Компанией «АртЛайф» (г. Томск) разработа-

на Программа коррекции веса «Эйч Энд Би Контрол» (Хэлс Энд Боди Контрол) – «Н&В Control» (Health&Body Control), которая состоит из пяти отдельных комплексов БАД, каждый из которых имеет свою направленность, а вместе они оказывают многокомпонентное воздействие на организм (табл. 1).

Далее приведем анализ физиологической направленности комплексов программы с учетом фармакологической характеристики действующих начал БАД:

Эйч Би 1 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 1 (Health&Body control) – водорастворимая гелевая форма. Сорбирует и выводит токсины из организма. Обладает мочегонным, потогонным и гепатопротекторным действием. Комбинация полисорбовита, гуммиарабика, фибрулина и натрия альгината включена в состав комплекса НВ 1 в качестве сорбентов с различными сорбционными способностями и как источника пищевых волокон.

Эйч Би 2 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 2 (Health&Body control) – таблетка. Комплекс аминокислот для нормализации психосоматического состояния на фоне коррекции веса. Регулирует чувство голода, стимулирует синтез эндорфинов.

Эйч Би 3 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 3 (Health&Body control) – капсула. Корректирует углеводный обмен, замедляет усвоение углеводов. Регулирует аппетит.

Эйч Би 4 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 4 – Health&Body control) – капли для приготовления напитка. Стимулируют основной обмен, обладает адаптогенным действием;

Эйч Би 5 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 5 (Health&Body control) – капсула. Регулирует липидный обмен, блокирует всасывание и усвоение жиров, стимулирует липолиз.

В целом программа содержит компоненты, оказывающие следующие воздействия на организм: регулируют чувство голода (веще-

Таблица 1

Состав комплексов БАД программы коррекции веса
«ЭЙЧ ЭНД БИ КОНТРОЛ» (Health&Body control)

Эйч Би 1 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 1 (Health&Body control)			
№	Наименование компонентов	Содержание, мг/2,7г геля	% от АУП в 2,7г геля
1	Березы листа экстракт	38	15
2	Малины листа экстракт	50	
3	Бессмертника цветков экстракт	40	
4	Брусники листа экстракт	80	100
5	Ортосифон экстракт (почечный чай)	50	
6	Силимарин	10	10
7	Кассии остролистной экстракт	100	10
8	Наночастицы кремния диоксида	10	
9	Фибрулин	50	35
10	Гуммиарабик	700	
11	Полисорбовит	90	
12	Натрия альгинат	78	
Эйч Би 2 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 2 (Health&Body control)			
№	Наименование компонентов	Содержание, мг/1 таблетку	% от АУП в 2 таблетках
1	5-гидрокситриптофан	40	10
2	L-фенилаланин	110	10
3	L-тирозин	110	
4	L-метионин	90	10
5	Никотинамид	4	40
6	Пиридоксина гидрохлорид	0,4	40
Эйч Би 3 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 3 (Health&Body control)			
№	Наименование компонентов	Содержание, мг/1 капсулу	% от АУП в 2 капсулах
1	Гарцинии экстракт	150	
2	Фукус	100	40
3	Джимнема экстракт	50	
4	Худия экстракт	50	
5	Бромелайн 2400 GDU	20	
6	Янтарная кислота	20	20
7	Папаин	15	
8	Пиридоксина гидрохлорид	1	100
9	Рибофлавин	0,9	100
10	Тиамина мононитрат	0,75	100
11	Хрома пиколинат	0,2	100
12	Калия йодат	0,076	60
13	Натрия молибдат*2H2O	0,03	50
14	Ванадиевокислый аммоний	0,023	50
Эйч Би 4 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 4 (Health&Body control)			
№	Наименование компонентов	Содержание, мг/1,2 г капель	% от АУП в 1,2г капель
1	Гуараны экстракт	100	50
2	Зеленого чая экстракт	50	
3	Готу кола экстракт	30	
4	Лимонника экстракт	25	100
Эйч Би 5 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 5 (Health&Body control)			
№	Наименование компонентов	Содержание, мг/1 капсулу	% от АУП в 2 капсулах
1	Хитозан	250	10
2	L-карнитин основание	150	100
3	Глутаминовая кислота	80	
4	Коэнзим Q10	4,5	30
5	Липоевая кислота	4,5	30

ства центрального действия); активируют метаболизм и липолиз, стимулируя мобилизацию жира из жировой ткани с последующим его распадом; препятствуют новообразованию жира; стимулируют системы мобилизации энергетических депо клеток; являются источниками кофакторов ферментов энергетического обмена, стимулирующими окисление жирных кислот и углеводов; стимулируют окисление в цикле трикарбоновых кислот; уменьшают усвоение жиров и простых углеводов пищи в желудочно-кишечном тракте с образованием комплексов, не доступных для атаки пищеварительными ферментами; усиливают выведение воды из организма (содержат растительные мочегонные препараты); ускоряют прохождение пищевой массы через ЖКТ и тем самым ограничивают поступление нутриентов в организм в полном объеме; нормализуют психосоматическое состояние; способны сорбировать и выводить токсины, освобождаемые жировой тканью при интенсивном распаде жира; обладают гепатопротекторным действием (содержат растительные желчегонные препараты).

Методы исследования. В зависимости от решения поставленных задач использовали анкетно-опросный, антропометрический, клинический, лабораторный методы, а также метод биостатистики.

Объект исследования. Под наблюдением находились 20 пациентов с ожирением различной степени. Из них 8 мужчин (40%) и 12 женщин (60%). Средний возраст пациентов составил $41,2 \pm 2,0$ года (с 27 до 61 года). Возраст мужчин от 27 до 52 лет, средний – $39,75 \pm 2,7$ года. Возраст женщин от 28 до 61 года, средний – $42,2 \pm 2,9$ года.*

Массу тела у обследованных определяли с помощью переносных весов с диапазоном 130 кг. Рост обследуемых определялся в положении стоя при помощи ростомера. Окружность талии (ОТ) измерялась на уровне пупка, окружность бедер (ОБ) – по наибольшей окружности на уровне ягодич с помощью сантиметровой ленты. Для оценки абдоминального типа ожирения, при котором увеличивается риск развития осложнений ожирения, определялся индекс ОТ/ОБ, а также ОТ. Индекс массы тела рассчитывали по формуле: $ИМТ = \text{масса тела} / \text{рост}^2$ (кг/м²). При оценке результатов использовали рекомендации ВОЗ: нормальная масса тела соответствовала ИМТ, равному диапазону значений от 20,0 – 25,0 кг/м², избыточная масса тела при ИМТ, равном 25,0 – 29,9 кг/м², ожирение 1 степени при ИМТ 30,0 – 34,9 кг/м², ожирение 2 степени при ИМТ 35,0 – 40,0 кг/м² и ожирение 3 степени при ИМТ свыше 40,0 кг/м². Согласно показателям ИМТ, под наблюдением находились: 1 пациент с избыточной массой тела, 13 пациентов с ожирением 1 степени и 6 пациен-

тов с ожирением 2 степени. Средний показатель индекса массы тела находился в пределах $32,69 \pm 0,72$ кг/м².

Прием предлагаемых препаратов фиксирован по времени и по количеству приемов пищи. Во время курса рекомендуется 5–6 разовое питание с количеством пищи от 1800 до 1500 ккал, интервал между приемами 3–4 часа. Рекомендуемое время приема пищи: 1 и 2 завтрак – 8 ч. утра, 11 ч. утра – рекомендуются оба приема, т.к. они несут определенную функциональную нагрузку; обед – 14 ч.; полдник – 17 ч.; ужин – 20 ч.; на ночь – 23 ч. (функциональный прием пищи для формирования правильной работы желудочно-кишечного тракта в условиях дефицита поступления пищи). Возможен сдвиг времени приема пищи и интервалов между ними, в зависимости от сложившихся привычек, но с сохранением кратности питания.

Клинические исследования выполнены на базе кафедры медицинской экологии, эпидемиологии и здорового образа жизни ГОУ ДПО «Новокузнецкий ГИУВ Росздрава» (зав. каф., д.м.н., профессор Е.Н. Лобькина)

Схема приема препаратов учитывает все вышеуказанные особенности.

С 1 по 14 день (1–2 неделя): калорийность пищевого рациона – 1800 ккал.

В первой половине дня необходимо употреблять 100 мл жидкости каждые 30–45 минут, в целом не менее 500 мл до 12 ч. дня.

Эйч Би 1 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 1 (Health&Body control) – ежедневно утром натощак за 30–40 минут до еды, растворив 2,7 гр. (8 нажатий диспенсера) в 100 мл воды (лучше кипяченой). Рекомендуемое время приема 5–7 часов утра.

Эйч Би 2 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 2 (Health&Body control) – принимать 2 раза в день по 2 таблетки, в любое время между приемами пищи.

Эйч Би 3 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 3 (Health&Body control) – по 1 капсуле 2 раза в день во время завтрака (1 или 2) и полдника. Рекомендуемое время приема 8–10 часов утра и 17 часов.

Эйч Би 5 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 5 (Health&Body control) – по 1 капсуле 2 раза в день во время обеда и ужина. Рекомендуемое время приема 14–15 часов и 20–23 часа.

С 15 по 45 день: калорийность пищевого рациона с 15 по 28 день (3–4 неделя) – 1500 ккал, что соответствует низкокалорийной диете; калорийность пищевого рациона с 29 по 42 день (5–6 неделя) – 1800 ккал.

Эйч Би 2 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 2 (Health&Body control) – принимать 2 раза в день по 2 таблетки, в любое время между приемами пищи.

Эйч Би 3 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 3 (Health&Body control) – по 1 капсуле 2 раза во

время завтрака и полдника. Рекомендуемое время приема 8–10 часов утра и 17 часов.

Эйч Би 4 (Хэлс энд Боди контрол – НВ 4 – Health&Body control) – вне приема пищи, растворив 0,4–1,2 гр. (1–3 нажатия диспенсера) в 200 мл воды. Рекомендуемое время приема в 11 ч. утра.

Эйч Би 5 (Хэлс энд Боди контрол) – НВ 5 (Health&Body control – по 1 капсуле 2 раза во время обеда и ужина. Рекомендуемое время приема 14–15 часов и 20–23 часа.

Калорийность пищевого рациона с 43-го по 45-й день – возврат к обычному питанию, с учетом приобретенных привычек, способствующих здоровому образу жизни. Необходимо оценить соответствие уровня расхода энергии и калорийность рациона. Если необходимо, добавляется физическая активность. Контроль стабилизации веса.

В результате приема программы в сочетании с диетотерапией (на 3–4 неделе больным была предложена низкокалорийная диета в соответствии со стандартными диетами), у пациентов с ожирением выявлена положительная динамика со стороны антропометрических, клинических и лабораторных показателей. Наблюдалась стойкая тенденция к снижению массы тела у всех пациентов (в 100% случаев). У 70% пациентов уменьшение массы тела отмечено более чем на 2,6 кг. Средний показатель составил 3,65 кг, максимальное снижение – 10 кг (табл. 2).

Наиболее информативным показателем степени ожирения является индекс массы тела, нормальный показатель которого соответствует диапазону 18,5–24,9. Показатель индекса массы тела за 45-дневный курс приема достоверно снизился с 32,69 кг/м² до 31,49 кг/м², что подтверждает эффективность программы. Динамика индекса массы тела у мужчин и женщин была одинаковой (табл. 3).

Помимо расчетов и анализа индекса массы тела, важным аспектом при лечении ожирения является снижение риска развития осложнений. Критерием развития риска явля-

ется показатель объема талии (ОТ). К группе высокого риска относятся пациенты, имеющие абдоминальный тип ожирения (ОТ у мужчин – 102 см, у женщин – 88 см). После окончания программы окружность талии у обследуемых пациентов достоверно снизилась с 102,7±1,7 до 101,1±1, в т.ч. у мужчин с 113±1,8 до 110,9±1,2 (P<0,05).

Направленность воздействия программы на процессы углеводного обмена иллюстрируется снижением среднего группового показателя содержания глюкозы в крови с 5,36 до 4,98 ммоль/л. Отмечено снижение среднего содержания глюкозы в крови на 7,1% после одного курса приема БАД. Повторное применение программы способно закрепить и улучшить полученные результаты.

Установлено достоверное снижение содержания общего холестерина, тенденция к уменьшению уровня триглицеридов, увеличению общего белка и альбуминов в крови пациентов, что, в целом, является основанием для начала нормализации основных звеньев регуляции обмена веществ, нарушение которых лежит в основе ожирения и метаболического синдрома.

В качестве дополнительного эффекта можно отметить нормализацию уровня систолического и тенденцию к нормализации диастолического артериального давления.

Таким образом, результаты выполненных исследований позволяют заключить, что использование БАД в виде специальной программы обеспечивает контролируемое, поэтапное воздействие на процессы организма, контролируемые стадии похудения. Программа корректирует развитие избыточной массы тела, разносторонне действует на механизмы, способствующие снижению веса, и может быть использована при комплексной терапии метаболического синдрома ожирения 1 и 2 степени, а также людьми с повышенным питанием в целях профилактики нарушения обмена веществ и избытка массы тела.

Таблица 2

Динамика массы тела обследованных пациентов

Оцениваемый показатель	Средний показатель массы тела (в кг)		Уровень значимости различий, критерий Уилкоксона
	До начала программы	После окончания программы	
Вес, кг	96,7±3,4	93,1±3,1	>0,05

Таблица 3

Динамика ИМТ у обследованных пациентов

Оцениваемый показатель	Средний показатель		Уровень значимости различий, критерий Уилкоксона
	До начала программы	После окончания программы	
ИМТ, кг/м ²	32,7±0,7	31,5±0,6	<0,05
в том числе – мужчины	33,8±0,6	32,5±0,5	<0,05
женщины	31,9±0,8	30,8±0,7	<0,05

ЛИТЕРАТУРА

Покровский В.И. Политика здорового питания. Федеральный и региональный уровни / В.И. Покровский, Г.А. Романенко, В.А. Княжев, Н.Ф. Герасеменко, Г.Г. Онищенко, В.А. Тутельян, В.М. Позняковский. Новосибирск: Сиб. унив. изд-во., 2002. 344 с.

Челнакова Н.Г. Пищевые продукты для коррекции массы тела: новые технологии, оценка качества и эффективности: монография / Н.Г. Челнакова, Е.О. Ермолаева. Кемерово; М.: Изд. объединение «Российские университеты»: Кузбасвузиздат – АСТШ, 2006. 214 с.

А.Г. Чесноков

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОПЫТА СТРУКТУРНЫХ РЕФОРМ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНО КОНКУРЕНТНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследуются современные примеры формирования конкурентной среды в нефтегазовом секторе с учетом необходимости обеспечения качества, надежности и безопасности деятельности компаний, а также рассматривается комплекс мер, направленных на развитие конкуренции на нефтегазовом рынке.

Ключевые слова: государственная монополия; реструктуризация нефтегазовых корпораций; регулирование деятельности нефтегазовых компаний; газотранспортные системы.

We research modern examples of forming competitive environment in oil-and-gas sector taking into consideration the need to secure quality, reliability and safety of companies' activity and a set of measures targeted at developing competition on oil-and-gas market.

Keywords: state monopoly; restructuring of oil-and-gas corporations; regulation of oil-and-gas companies' activity; gas-transport systems.

Особое место в современной стратегии развития нефтегазовой индустрии отводится задаче создания производственной системы, связывающей всю технологическую цепочку: добыча, транспортировка, переработка, продажа конечного продукта на основе модернизации. Очевидно, что современное управление компаний требует периодической оценки структурного соответствия требованиям быстро меняющейся экономической среды. Одним из эффективных инструментов является реструктуризация. Например, обобщение опыта структурных преобразований крупных нефтегазовых компаний позволяет выделить общие характерные черты, а также различные стороны процесса реструктуризации и его влияние на деятельность нефтегазовых корпораций. При этом довольно часто к пониманию необходимости проведения реструктуризации приводят факторы, воздействие на которые находится за пределами возможностей корпораций.

Так, разрешение потребителю выбирать транспортную компанию, усилило конкуренцию между транзитерами за потребителей промышленных районов центральных штатов США. Борьба за поставку газа в эти районы способствовала развитию нового бизнеса – торговли пропускной способностью трубопроводов, что привело к более эффективному использованию системы. Привлечение инвестиций для увеличения пропускной способности на основе краткосрочных обязательств по

капиталовложениям контролируется федеральным регулятором. В результате проведенных реформ газовый рынок США стал более открытым, дойдя до газораспределительных компаний, обеспечив конкуренцию в области распределения газа, т.е. в области конечного потребителя (Oil & Gas Journal online, 2002). Реструктуризация крупных производителей газа и передающих компаний сформировала универсальные компании, производящие не только газ, но и электроэнергию с использованием собственного газового бизнеса. Однако конкурентоспособный газовый бизнес продолжает жестко регулироваться.

В отличие от США, в Великобритании государственная монополия считалась наиболее эффективной структурой газовой промышленности. Государственный контроль обеспечивал высокий уровень энергетической безопасности страны. Национальная компания British Gas обеспечивала достаточный уровень добычи, имела исключительное право конечной реализации, соответственно, покупала весь газ, добытый другими компаниями. Центральный электроэнергетический совет, определяя приоритеты в развитии рынка, отдавал предпочтение крупным проектам (Oil & Gas Journal online, 2002). Проведенная реструктуризация газовой отрасли способствовала тому, что монополизированный газовый рынок в основном достиг прозрачности и конкурентоспособности, а сформированная конкурентная среда позволила шести миллио-

нам британских семей сменить условия поставки газа на более выгодные.

Определенная зависимость в ряде стран ЕС от импорта газа привела к созданию монопольных структур, его обеспечивающих, а также к развитию собственных газотранспортных систем, что фактически исключало возникновение конкурентной среды на национальных рынках. При этом, например, до 1998 года формально немецкий газовый рынок считался открытым, но фактически поставки газа были монополизированы крупнейшими поставщиками, обеспечивающими более 70% всех поставок. Система оптового ценообразования на газ допускала положение, что конкуренция между газом и нефтепродуктами обеспечивает адекватное ценовое регулирование. Розничные цены на газ контролировались антимонопольным органом через сравнительный анализ цен газораспределительных компаний и подлежали изменению, если антимонопольный орган считал цену необоснованно сформированной. Между газораспределительными компаниями и крупными промышленными потребителями заключались контракты на поставку газа по договорным ценам. Тарифы на покупку газа газотранспортных компаний газораспределительными организациями формировались в процессе переговоров и состояли как из ставки за мощность, так и из товарной ставки. Также как и в Великобритании, низкий уровень конкуренции был вызван отсутствием государственного регулирования доступа третьих сторон к газотранспортным мощностям. Соглашение по доступу к транспортной системе третьей стороны, введенное в 2000 году, изменило ситуацию, установив дифференцированные тарифы для импорта, транспортировки газа и распределения газа на региональном уровне (Oil & Gas Journal online, 2002).

Аналогичные процессы прошли в газовых отраслях стран Восточной Европы. Например, в Венгрии с 2004 года рынок крупных потребителей, представляющих примерно треть всего потребления, открыт для конкуренции. Вместе с тем, в Румынии системообразующая компания ROMGAZ была преобразована в холдинг, с выделением предприятий по добыче, транспортировке и распределению газа. Кроме того, компания вывела непрофильные предприятия по производству газовых счетчиков, строительству газопроводов и ряд других. На последующем этапе реструктуризации компании было проведено структурное разделение, в результате которого компании по добыче газа, его транспортировке, эксплуатации подземных газохранилищ и газораспределению стали самостоятельными. Принятый закон стимулировал развитие конкуренции на газовом рынке, открыв доступ к системам транспортировки и

распределения всех участников газового рынка, обеспечил прозрачность цен, тарифов и налогов, создал коммерческие условия хранения газа. Закон завершил формирование приемлемой для инвесторов финансовой среды для увеличения инвестиций в добычу, транспортировку, хранение, распределение, поставку и использование газа. Созданный Национальный регулирующий орган обеспечивал выдачу (аннулирование) лицензий и разрешений, как для существующих, так и для создаваемых компаний; разработку технических норм и стандартов для эффективного использования внутренних транспортных и распределительных систем; определение методики расчета цен и тарифов на газ с учетом соблюдения интересов потребителей; контроль соблюдения правил конкуренции на рынке газа и предоставление рекомендаций органам власти по предотвращению нарушений антимонопольного законодательства (Oil & Gas Journal online, 2008). Таким образом, газовая отрасль Румынии движется в сторону либерализации достаточно быстрыми темпами.

В Канаде регулируемые газотранспортные компании разделены на две группы: пять наиболее крупных компаний, для которых изменения в тарифах утверждаются Национальным энергетическим советом, и остальные компании, для которых регулирование тарифов осуществляется по конкретным заявкам. Ценообразование на газ осуществляется по принципу «затраты плюс». Ежегодно готовится прогноз себестоимости услуг по газоснабжению для различных категорий потребителей. При этом регулируется объем выручки газораспределительных организаций с разделением издержек между регулируемой и нерегулируемой деятельностью. В процессе регулирования газораспределительных организаций представляются детальные обоснования проектируемых схем поставок газа потребителям и инвестиций, необходимых для развития системы распределения газа. Тарифы для населения включают ежемесячную абонентскую плату, плату за поставку газа и плату за стоимость газа, приобретенного у газораспределительных организаций.

В норвежской газовой промышленности за короткий период времени были созданы национальные нефтегазовые компании с контрольным пакетом акций, принадлежащим государству, и, соответственно, контролем экспорта газа. Норвежские нефтегазовые компании в специально созданном комитете вели переговоры по заключению экспортных контрактов. В связи с необходимостью учета мнений и интересов нефтегазовых компаний, которые в соответствии с выданными им лицензиями занимались добычей газа, но не участвовали в работе комитета, и тем самым в формировании экспорта газа, был образован

Комитет по поставкам газа (GSC), в составе которого были представлены все крупные производители газа. Комитет был призван согласовывать вопросы разработки всех месторождений и использования мощностей газотранспортных систем и имел чисто совещательные функции, поскольку окончательные решения по выработанным им предложениям принимали государственные органы. Данная схема регулирования газовой отрасли достаточно успешно работала в течение довольно продолжительного времени и, что особенно актуально, не включала неоправданных запретов и не приводила к обвинениям в монополизме, огосударствлении экспорта, нарушении принятых международных обязательств. В 2002 году Норвегия приняла решение прекратить работу комитета GSC и перейти на заключение индивидуальных контрактов производителей газа с покупателями. При этом основная норвежская нефтегазовая компания Statoil, с преобладающей долей государства в капитале, приобрела право маркетинга, как собственного газа, так и государственной доли во всех проектах на норвежском шельфе, что в совокупности дало право на продажу примерно двух третей экспортруемого страной газа (Oil & Gas Journal online, 2008).

Таким образом, государство сохранило контроль экспорта газа, являясь вторым по величине экспортером природного газа в Европу (доля нефтегазового сектора в ВВП Норвегии составляет порядка 15%). Основные разведанные запасы природного газа Норвегии расположены в Северном море и составляют свыше 3,3 трлн. куб. м. Компания Hydro являлась крупной диверсифицированной корпорацией, производящей значительные объемы нефти, газа и электроэнергии. Компания имела интересы в Канаде, Мексиканском заливе, Иране и Анголе. Другая компания, Statoil, также была вертикально интегрированной многопрофильной нефтегазовой компанией, представленной в 27 странах с большим опытом работы на шельфе. В конце 2006 года Hydro и Statoil договорились о слиянии нефтегазового бизнеса: Hydro – 32,7% объ-

единенной компании, а Statoil – 67,3%, из которых норвежскому правительству принадлежит 62,5% акций. Объединенная компания получила название StatoilHydro (Oil & Gas Journal online, 2008). Таким образом, норвежская газовая отрасль выбрала принципиально другой подход к стратегии развития.

Безусловно, нефтегазовая отрасль по определению исторически и естественно монопольна, и внедрение рыночных отношений, учитывая непрерывный технологический цикл, возможно в несколько структурированных этапов. Однако даже в странах с развитой рыночной экономикой продолжают действовать ограничения и особые условия, в том числе в виде исключительных зон обслуживания, упоминаемых выше. Такие ограничения возникают из-за высокой капиталоемкости нефтегазовой отрасли и необходимости обеспечения гарантий возврата вложенного капитала и, как следствие, надежной обеспеченности рынками сбыта, что предполагает введение определенных ограничений на конкуренцию. Данные ограничения особенно важны, учитывая инерционность процессов в нефтегазовой отрасли, требующей опережающего финансирования на 5-7 лет от момента принятия инвестиционного решения до момента первых поставок газа и нефти.

Следовательно, на основе мирового опыта внедрения рыночных отношений в нефтегазовых отраслях складывается определенное видение дальнейшего развития естественно монопольных видов деятельности на основе применения новых инновационных технологий и совершенствования потенциально конкурентных видов деятельности, при сохранении непрерывности технологических процессов и обеспечения качества нефте- и газоснабжения, его надежности и безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

Oil & Gas Journal online. 17.02.2002. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ogj.pennet.com>

Oil & Gas Journal online. 01.06.2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ogj.pennet.com>

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 658.1

Т.В. Авилова

КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ

Рассматриваются сущность и концептуальные основы стратегической целевой программы в авторском понимании. Сформулировано определение категории стратегической целевой программы, показаны ее отличительные черты и исследованы концептуальные элементы.

Ключевые слова: стратегическая целевая программа; определение; отличительные черты; концепция.

We offer our own understanding of the essence and conceptual bases of strategic goal-oriented program. We define a strategic goal-oriented program, list its specific features and research its conceptual elements.

Keywords: strategic goal-oriented program; definition; specific features; concept.

В настоящее время вряд ли можно признать правомерной точку зрения, согласно которой адаптивный подход к стратегическому планированию имеет хоть сколько-нибудь реально апробированные организационно-методические инструменты и тем более – некий комплексный аппарат, который позволял бы на практике реализовать основные идеи подхода. Отметим в этой связи, что мы вполне определенно в ходе нашего исследования дистанцировались от точки зрения, согласно которой ситуационное планирование и сценарный подход являются достаточно адекватным орудием разработки стратегии в современных условиях. Тем более вряд ли можно согласиться со взглядами, которые высказываются, например, в работе Х. Кортни, Дж. Коркленда и П. Вигери о том, что говорить в современных условиях о так называемом четвертом уровне неопределенности сегодня можно только скорее на теоретическом уровне. И если даже он и имеет место, то, как утверждают авторы данной работы, сама по себе ситуация довольно быстро приходит к более низким уровням (Х. Кортни и соавт., 2000).

На наш взгляд, и никак не принижая значение настоящей работы, в данном случае имеет место безусловное упрощение. И когда в теории, либо еще чаще на практике пытаются так или иначе отстаивать этот взгляд, то, на наш взгляд, это скорее попытка оправдания ухода к тем или иным вариантам классического стратегического планирования, и явное, а чаще неявное пренебрежение достаточно очевидными истинами, связанными с непредсказуемостью динамики внешней среды. Тот

факт, что абсолютное большинство стратегических планов не выполняются и по существу, и особенно в части планируемых финансовых показателей – лучшее тому свидетельство. А еще интереснее тот факт, что по оценкам экспертов, когда речь идет о так называемом улучшающем стратегическом планировании, т.е. о том, которое не несет в себе какого-то серьезного инновационного заряда, то «уровень выполнимости» стратегических планов (если можно так определить эту характеристику) достигает 60 и более процентов. Но как только речь заходит о стратегических планах, реально ориентированных на серьезные инновации, прорывные технологии и принципиальное изменение рыночной позиции, то эта цифра резко падает до примерно 10 процентов! Согласимся, никак не обижая при этом тех лидеров, которые попали в указанные 10 процентов, что эта цифра, скорее, может свидетельствовать о более или менее случайных удачах, нежели о том, что в распоряжении авторов этих планов был и есть какой-то надежный инструментарий.

В этой связи прежде всего подчеркнем тот факт, что наше исследование и те теоретические и методологические разработки, которые характеризуют стратегическую целевую программу в ее авторском понимании – попытка реально создать новый организационно-плановый и методический подход, который и по духу, и по букве был бы естественным порождением адаптивной концепции стратегического планирования (Т.В. Авилова, 2009).

Прежде всего необходимо определить сами концептуальные рамки подхода, поста-

вив в центре его теперь уже окончательно отработанное автором определение стратегической целевой программы. *Стратегическая целевая программа* представляет собой структурированный сетевой организационно-плановый комплекс, выступающий в качестве основного методического инструмента адаптивного стратегического планирования, посредством которого и с использованием экспериментальных проектов, осуществляется развитие ключевой компетенции промышленной фирмы в интересах обеспечения устойчивой и долговременной высокой конкурентоспособности предприятия в условиях «новой экономики» и постоянного роста турбулентности внешней среды.

Отличительными чертами этой экономической категории следует считать:

1. Тотальную интегративность подхода, в рамках которого стратегическая целевая программа комплексно объединяет знания, умения и навыки профессионалов, используемые технологии, осуществляемые виды деятельности, информационные потоки и иные ресурсы возможностей и способностей фирмы, в интересах постоянного и интенсивного наращивания объема и значимости нововведений, определяющих существо и интенсивность развития ключевой компетенции.

2. Будучи естественным порождением наиболее проблемных целевых детерминант стратегической платформы и наиболее сложных задач стратегического плана промышленной фирмы, целевые стратегические программы являются в высшей степени сложным комплексом, требующим адекватного уровня качества управления и соответствующего ресурсного обеспечения.

3. Как и любая в основе своей знаниевая методологическая категория стратегическая целевая программа построена вокруг интеллектуальных ресурсов и способностей промышленной фирмы, и в этом своем качестве она может правомерно рассматриваться как один из инструментов знаниевой стратегии.

4. Эффективно разработанная и реализованная стратегическая целевая программа всегда выступает по отношению к промышленной фирме в целом как важная «общая платформа» (Стюарт Т. Джеффри Иммельт, 2006), и в этом своем качестве она «конструктивно разрушает» подразделенческие границы, создавая творческую и комфортную атмосферу для работы межподразделенческих и межпрофессиональных коллективов на основе идей «стратегического хаоса».

5. Жестко ориентированная на работу с ключевой компетенцией промышленной фирмы, стратегическая целевая программа в определенных и необходимых, с точки зрения стратегической позиции фирмы, ситуациях может включать в круг своих задач и в систему экспериментальных проектов также «ключевые платформы» и «ключевые продукты и услуги фирмы».

6. Стратегическая целевая программа всегда строится на базе неразрывной и постоянно обновляемой «по форме и содержанию» связи собственно стратегического развития фирмы с перспективами развития запросов, потребностей и предпочтений конечных покупателей (потребителей ее продукции и услуг), и в этом своем качестве она естественно формирует также и будущую методологическую основу эффективного продвижения и продаж продукции и услуг промышленной фирмы на рынке.

7. Будучи современным методологическим комплексом, ориентированным на наиболее эффективное решение стратегических задач промышленной фирмы, стратегическая целевая программа всегда представляет собой подход на базе отрыва целей от имеющихся ресурсов, и в этом своем качестве она должна обеспечивать темпы и результаты обновления ключевой компетенции, практически недоступные традиционным методическим подходам.

8. Важнейшей особенностью стратегической целевой программы следует считать ее эффективную встраиваемость в существующие и принятые практикой стратегического управления промышленными фирмами модели и методические комплексы, и в этом своем качестве она может успешно использоваться также и за рамками адаптивной модели.

9. Выступая в качестве результата релевантного стратегического решения, стратегическая целевая программа, в свою очередь, позволяет принимать такого рода решения как в период своей разработки, так и особенно на этапе реализации, и в этом своем качестве она помогает руководителям современных промышленных фирм достаточно быстро переходить от традиционного «планово-разового» подхода к систематическому принятию стратегических решений.

Приведенное выше смешанное определение позволяет теперь остановиться на ряде концептуальных черт подхода, которые, с нашей точки зрения, безусловно, должны войти в общую канву концепции. Но в полном соответствии с принципом, отмеченным ранее, мы ни в коем случае не ставили своей задачей создать некую упорядоченную концептуальную конструкцию и расположить элементы концепции в какой-то строгой последовательности, имея в виду их относительную важность. В данном случае мы приняли все тот же подход – сделать своего рода конструктивную смесь, в рамках которой и в зависимости от складывающейся ситуации те или иные элементы концепции могут приобретать большую либо меньшую значимость.

Прежде всего отметим тот хорошо известный факт, что формирование и развитие

любой стратегии естественно предполагает абсолютную необходимость осуществления соответствующих действий, связанных со стратегической реакцией и стратегическим демонтажем. Соответственно стратегическая целевая программа в рамках релевантных экспериментальных проектов и с учетом результатов работ как функциональных, так и проблемных групп специалистов предусматривает такого рода шаги, комплексы работ и т.д., четко связывая их с темпами и уровнем развития ключевой компетенции фирмы.

Признавая, что стратегическая целевая программа, в первую очередь, направлена на то, чтобы фирма заняла соответствующую рыночную стратегическую позицию, концепция программы тем не менее никак не отрицает полезность, а в ряде случаев и необходимость наращивания в ходе работ по проектам характеристик операционной эффективности. И в этом смысле портеровская цепочка и система ценностей становятся существенным элементом реализации данной задачи.

Стратегическая целевая программа в полной мере задействует достижение так называемой стратегии ожидания. И по мере выполнения экспериментальных проектов она может, с одной стороны, открывать соответствующие «окна возможностей», а с другой – естественным образом включать некие открывшиеся ранее или по ходу проекта «окна» в рассмотрение возможностей интенсификации создания различных значимых инноваций.

Особого упоминания в рамках концепции заслуживают те элементы подхода, которые мы ранее даже включали в характерные черты самой категории. Но на нынешнем этапе ее углубления и развития представляется более целесообразным выверить их как элемент концептуального подхода. Речь идет о том, что аутсорсинг и кластеризация как естественные и исключительно важные элементы «новой экономики» в полной мере используются при разработке и реализации стратегических целевых программ. И соответственно они, а точнее, их использование, может принимать не только традиционные, но в ряде случаев и достаточно неординарные формы. Отметим в этой связи еще и вот какой концептуально важный, на наш взгляд, момент: понятно, что по мере формирования и выполнения удачных экспериментальных проектов, в самом их осуществлении используются и возможности поиска прежде всего дополнительных знаниевых и интеллектуальных ресурсов во внешней среде и в равной же мере возможности, которые открывает применение той или иной инновационной находки в уже сложившихся и тем более – развивающихся кластерах. Однако в равной же мере, например, неудачное завершение экспериментального проекта никак не означает, что по ходу

его выполнения не появлялись возможности использования каждого из этих подходов. А в ряде случаев само закрытие неудачного проекта может сопровождаться отпочкованием от него, например, тех же мини-проектов, связанных с аутсорсингом и кластеризацией.

Сбалансированность развития представляет, на наш взгляд, не просто важный и концептуально значимый, но – один из важнейших элементов эволюции ключевой компетенции. И поскольку стратегическая целевая программа является ее методологическим базисом, то сбалансированность роста числа открываемых проектов и получаемых в их ходе результатов, с одной стороны, и развитие собственно ключевой компетенции на базе этих результатов – с другой, должны постоянно находиться в центре внимания как лидера программы, так и руководителей наиболее значимых экспериментальных проектов. Это тем более важно, поскольку стратегическая целевая программа появляется тогда, когда в данной целевой детерминанте стратегической платформы и/или в рамках определенной задачи стратегического плана имеет место максимум неопределенности и относительно невысокая вероятность получения запланированных позитивных результатов. И в этой связи отметим еще один важный, на наш взгляд, момент.

Известна достаточно высокая степень объективности оценки вероятных эффектов программы с использованием двух базовых стратегических финансовых показателей: экономическая добавленная стоимость и рыночная добавленная стоимость. Отметим, что такая оценка, конечно, должна быть в высшей степени осторожной, и не только вследствие того, что большинство проектов программы имеет экспериментальный характер. Сама по себе такого рода оценка в первую очередь интеллектуальных и знаниевых результатов требует предельной осторожности. И в то же время был бы ошибкой отказ от какой бы то ни было вообще финансовой оценки. Особенно с учетом того очевидного факта, что по мере нарастания числа запущенных и выполненных стратегических целевых программ действует соответствующая кривая обучения. Как раз на ее базе, пусть даже и ориентирные финансовые оценки могут быть, безусловно, полезным аналитическим материалом.

Отметим и концептуально важный инкрементальный подход, на базе которого и рассматривается большинство экспериментальных проектов в рамках программы. При этом имеется в виду следующее обстоятельство: при всей важности и необходимости формирования и запуска стратегических целевых программ было бы в высшей степени неразумным идти на излишние отвлечения в этой программе соответствующего персонала, равно как и финансовых и прочих ресурсов до

момента, пока в том или ином экспериментальном проекте не появятся признаки результатов, важных с точки зрения развития ключевой компетенции.

В заключение отметим еще один элемент, который носит настолько общий и всеохватывающий характер, что его можно рассматривать как своего рода охватывающий элемент концепции. Речь идет о такой важнейшей функции, которая, с одной стороны, охватывает всю стратегическую целевую программу и, разумеется, каждый из ее экспериментальных проектов, а с другой стороны – сама программа является во многих случаях исходной точкой и интеллектуальным основанием для самого этого элемента.

Совершенно ясно, что мы имеем в виду тотальное обучение персонала, которое, если учесть тезис, представленный выше, имеет, в свою очередь, несколько важных срезов.

Поскольку вся стратегическая целевая программа, как и отмечалось, выстраивается вокруг интеллектуальных ресурсов и способностей фирмы, их поддержание на должном уровне и тем более адекватное развитие естественно и безусловно требуют не просто подходящей, а строго продуманной и специально ориентированной на нужды программы и ее проектов системы обучения, переподготовки, а более широко – соответствующего интеллектуального развития, прежде всего, ключевых компетентов, но также и специалистов в разных областях знания и технологического развития, которые охватываются экспериментальными проектами программы.

Другая же сторона вопроса заключается в том, что сам по себе ход выполнения программы, а нередко – даже и ее разработки, выступают как источники исключительно ценного знания. И не просто нового и новейшего, но именно того, которое в условиях

острейшей конкурентной борьбы, идущей на знаниевом фронте, должно быть как можно более быстро использовано. А это, в свою очередь, означает, что система тотальной учебы, которая упоминалась выше, должна иметь свою вторую составную часть с ориентацией на обучение внепрограммного персонала тем знаниям, умениям и навыкам, которые были реально получены в ходе осуществления отдельных проектов и программы в целом.

Таким образом, нами была представлена усовершенствованная структура определения стратегической целевой программы. Одновременно с определением была представлена концептуальная «смесь» элементов, дополняющих и расширяющих само понимание категории и достаточно адекватно позволяющих понять некоторые дополнительные возможности, которые открывает стратегическая целевая программа. При этом данная концептуальная «смесь», естественно, не претендует на какую-то абсолютную полноту и включает только те элементы, которые, с авторской точки зрения, с одной стороны, обладают концептуальной значимостью, а с другой – полезно дополняют основное определение категории.

ЛИТЕРАТУРА

Авилова Т.В. Теоретико-методологические аспекты разработки стратегических целевых программ промышленных предприятий: монография / Т.В. Авилова. СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2009.

Иммельт Стюарт Т. Джеффри. Рост как процесс / Т. Джеффри Стюарт Иммельт // HBR. 2006. № 8.

Кортни Х. Стратегия в условиях неопределенности / Х. Кортни, Дж. Коркленд, П. Вигери // The Mc Kinsey Quarterly. 2000. № 3. P. 69–81.

А.А. Адамов, С.Н. Сапелко

ИНВЕСТИЦИИ И БРЕНДИНГ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОН

Исследуются некоторые аспекты инвестирования в инфраструктуру рекреационных зон, а также рассматриваются основные задачи, стоящие перед компанией, выполняющей функцию топ-менеджера рекреационного комплекса.

Ключевые слова: брендинг; зона рекреации; инвестиции; региональные рекреационные зоны; рекреационный комплекс; туризм; турпредложение.

We research some aspects of investment in recreation infrastructure and look at the main challenges which a company performing as a recreation complex top-manager faces.

Keywords: branding; recreation zone; investment; regional recreation zones; recreation complex; tourism; tour offer.

За последние пять лет увеличился объем инвестирования в особые туристско-рекреационные зоны, в том числе и из средств федерального бюджета (Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации"», 2006). Обладая богатым культурно-рекреационным потенциалом, региональным зонам отдыха требуются долгосрочные капиталовложения в развитие отраслевой инфраструктуры. Основная проблема состоит в том, что инвестиции в инфраструктуру (как общую из первоначального туристского предложения, так и обусловленную развитием туризма из производного) имеют очень долгий срок окупаемости (в среднем 8–12 лет) и не приносят прямой доход. В то же время наличие данной инфраструктуры жизненно необходимо, так как она составляет основу рекреационного комплекса. В результате, частный капитал к этому сегменту интереса не проявляет и его развитие остается целиком на попечении государства.

Региональные рекреационные зоны представляют собой сложную и разветвленную структуру, в которой тесно переплетаются разнообразные интересы большого количества заинтересованных групп. В подавляющем большинстве организаций выделяются следующие стандартные типы заинтересованных групп: собственники, топ-менеджмент, работники, потребители, конкуренты, поставщики, общество (Д. Бодди, Р. Пэйтон, 1999. С. 140). В случае с региональными комплексами системы рекреационного обслуживания ситуация значительно усложняется – его руководству в качестве заинтересованных групп приходится сталкиваться с большим количеством различных организаций, каждая из которых имеет свое «дерево» групп по интересам. Последнее означает возможность

столкновений руководства рекреационного комплекса также и с этими, «внутренними» группами. Наличие большого количества заинтересованных групп ставит задачу координации их интересов для достижения общей цели.

Необходимость координации интересов большого количества заинтересованных групп, а также проблема неодинаковой окупаемости различных компонентов туристского предложения требует определения концепции управления рекреационным комплексом. Распространенной практикой становится создание специализированной компании, которой делегируются полномочия по разработке и реализации стратегии развития региона (К. Алексеев). Такая компания выполняет функцию топ-менеджера рекреационного комплекса, проводящего туристскую политику. Перед компанией стоят следующие основные задачи:

- обеспечение инфраструктуры;
- изучение вкусов и потребностей отдыхающих;
- объединение различных хозяйствующих субъектов для выполнения поставленных целей и задач;
- сохранение местной культуры и защита экологии;
- поощрение деятельности, направленной на диверсификацию туристского предложения;
- продвижение и сбыт продукта региона на рынке;
- брендинг региона.

Обеспечение инфраструктуры. Уровень сложности инфраструктуры зависит от профиля туристского региона. Туристам должен быть обеспечен быстрый доступ к пунктам междугородных сообщений (аэропортам, вокзалам), современным средствам коммуника-

ций (мобильная связь, Интернет). В то же время не должна страдать собственно туристская инфраструктура (к примеру, подъемники на горнолыжных курортах, стоянки для яхт на побережье, количество которых должно соответствовать ёмкости туристского региона).

В связи с коммерциализацией отношений в экономике в целом и в отрасли туризма в частности и произошедшим в последнее время существенным износом (как материальным, так и моральным) туристской инфраструктуры перед менеджментом региональных комплексов системы рекреационного обслуживания встала сложная проблема. С одной стороны, необходимо срочно модернизировать существующие технические системы, с другой, практически невозможно заинтересовать частных инвесторов. Это связано с упоминаемой выше неодинаковой окупаемостью различных компонентов туристского предложения, что ставит проблему определения соотношения долей участия предпринимательства и государства в создании инфраструктуры рекреационного комплекса.

Изучение вкусов и потребностей отдыхающих. Умение понимать свою целевую аудиторию является значимым конкурентным преимуществом в активе менеджмента любой организации. Знание клиентуры не должно ограничиваться вопросом: кто наши гости сегодня? Поскольку завтрашние клиенты будут отличаться как по социально-профессиональной структуре, так и по мотивам деятельности, меры по изучению клиентуры рекреационного региона должны динамично рассматриваться во времени. Необходимо не только регулярно проводить замеры вкусов и предпочтений сегодняшней целевой аудитории, но также пытаться прогнозировать возможные изменения потребностей путём обращения, к примеру, к специализированным организациям (институтам, исследовательским центрам) для получения свежей информации о новых профилях клиентуры. Понимание тенденций в предпочтениях целевой аудитории позволяет принимать правильные решения в области планирования направлений развития региона.

Объединение различных хозяйствующих субъектов для выполнения поставленных целей и задач. Менеджменту рекреационного региона приходится лавировать, примиряя интересы различных игроков. Существует большое количество вопросов, на которые следует дать ответ. Какова будет доля частных инвесторов и государства в капитале региона? Изменится ли конфигурация собственников в ближайшее время? Кого, в первую очередь, представляет менеджмент? Есть ли какие-либо заинтересованные группы, ставящие своей целью дестабилизировать баланс интересов в регионе? Установлен ли этот баланс на самом деле? Количество вопросов и ответы на них зависят от уровня профессио-

нализма менеджеров рекреационного комплекса. Важно не только примирить разнонаправленные интересы различных собственников, но и направить их в общее русло.

Сохранение местной культуры и защита экологии. Самобытная культура местного населения является важнейшим активом любого туристского рекреационного региона, она выступает в качестве фактора привлекательности региона. Прибытие большого количества туристов, представляющих совершенно другие этнические и культурные социальные общности, может разрушить уникальную самобытность. Поэтому меры по интеграции региона в экономические и социальные системы страны и мира должны быть направлены на сохранение традиционных ценностей, видов деятельности и обычаев местного населения. То же относится и к материальным проявлениям культуры, к примеру, к архитектуре новых зданий. Она не должна иметь больших стилистических противоречий с местной. Другим важнейшим активом региона является экология, необходимая для нормального прохождения туристами всех циклов рекреации. Помимо этого, экология, как и национальная культура местного населения, выступает в качестве фактора привлекательности региона, причём самого значимого. Защита экологии требует кропотливой работы с местными экологическими организациями, которые не всегда поддерживают действия как менеджмента рекреационного комплекса, так и других заинтересованных групп.

Поощрение деятельности, направленной на диверсификацию туристского предложения. Ещё одной проблемой, с которой сталкивается менеджмент туррегиона, является сезонность, характеризующаяся значительными спадами туристского спроса в периоды межсезонья. В связи с этим рекомендуется максимально диверсифицировать предложение региона. К примеру, оказывать всемерную поддержку организации спортивных соревнований, «слетов», фольклорных, фестивальных и пр. мероприятий. Подобные мероприятия привлекают большое количество участников и зрителей из различных регионов страны и мира, а также увеличивают положительные денежные потоки рекреационного комплекса. Другое направление – сдача в межсезонье гостиничных номеров другим сегментам туррынка. В то же время существуют и ограничения: чрезмерная диверсификация может размыть первоначальное позиционирование и в результате регион может потерять свою старую клиентуру, не получив взамен новую.

Продвижение и сбыт турпредложения региона на рынке. Этот аспект охватывает весь комплекс мероприятий, связанных с продажами: совместную работу с туроператорами по разработке турпредложений и созданию сети для их сбыта, создание и проведение ин-

тегрированных маркетинговых коммуникаций, подготовку рекламных проспектов, проведение PR-акций и пр.

Брендинг региона. Менеджеры являются самым мощным инструментом брендинга своей организации. Именно менеджеры, руководствуясь видением будущего рекреационного региона, способны задать бренду стратегическое направление и реализовать данное направление в марочной политике комплекса. Старания по созданию благоприятного образа рекреационного комплекса в потребительском сознании не могут ограничиваться усилиями только одной организации. Поэтому задачей менеджеров специализированной фирмы-заказчика становится воодушевление и стимулирование всех заинтересованных в деятельности рекреационного ком-

плекса групп для совместных действий в области реализации в жизнь марочной политики рекреационного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

Федеральный закон от 03.06.2006 г. № 76-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 19.05.2006 г.).

Алексеев К. Якутия станет регионом туристского назначения / К. Алексеев // Информационно-развлекательная сеть Ykt.Ru. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ykt.ru>

Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон. СПб.: Изд-во «Питер», 1999.

З.Ш. Гврителишвили

«СТРОЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО» КАК ОСОБЫЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ФИРМЫ

Анализируются подходы к управлению эффективностью промышленного производства. В контексте традиционного подхода рассматриваются сущность и содержание концепции компании «Тойота».

Ключевые слова: «стройное производство»; управление эффективностью деятельности; промышленное предприятие.

Approaches to industrial production efficiency management are analyzed. We study the essence and the matter of Toyota concept in the context of traditional approach.

Keywords: lean production; efficiency management; industrial enterprise.

О какой бы стороне управления промышленным производством мы ни говорили, тем не менее, проблема эффективности всегда занимает здесь первое место, и тому есть целый ряд причин. Но самая важная из них, на наш взгляд, – конкурентоспособность той продукции и услуг промышленного характера, которые в конечном итоге и составляют основу жизнедеятельности любого развитого государства, равно как и основной группы развивающихся стран, да в общем – и всех стран, пытающихся так или иначе встать на путь современного развития. И здесь необходимо сделать одно важное замечание о самом существе этой проблемы, а точнее – тех путях ее решения, которые в настоящее время в той или иной мере наличествуют во всех экономиках мира и прежде всего – в развитых рыночных экономиках.

В борьбе за эффективность промышленного производства любое государство и общество использует два основных подхода, которые условно можно определить, как комплекс внешних воздействий, с одной стороны, и внутренних – с другой. Если брать первую составляющую, то к внешним воздействиям сегодня в полной мере относятся такие инструменты глобального характера, как промышленная политика государства и те национальные целевые программы, которые способствуют развитию национальной промышленности. Заметим, что сюда же органическим элементом входят региональные составляющие этих программ, а в последние годы даже и муниципальные подходы того же рода. При этом сложное переплетение государственной, региональной и муниципальной промышленных политик должно, еще раз

подчеркнуть этот момент, создавать наиболее благоприятную среду для функционирования и развития как крупных современных промышленных комплексов, так и малого промышленного бизнеса, являющегося неотъемлемой частью этого развития.

Не рассматривая подробно такого рода воздействия, обратим особое внимание лишь на один важный элемент. И здесь речь идет, в первую очередь, о сочетании внешних воздействий, отмеченных выше, и, образно говоря, «внутреннего стремления» самого предприятия обеспечить постоянный (по возможности) рост эффективности своей деятельности уже за счет собственных усилий. Более того, в ряде случаев как сами промышленные политики в целом, так и их инвестиционные составляющие, достаточно жестко привязаны именно к такого рода усилиям. Средства, которые выделяет государство, регион или даже муниципалитет, во многих случаях начинают все более жестко привязываться именно к тому, как и каким образом государство, регион, муниципалитет могут видеть и оценивать такого рода собственные усилия промышленного предприятия.

Говоря об эффективности в целом и, естественно, различая экономическую и управленческую эффективность, мы сосредоточиваем сейчас внимание именно на первой по той простой причине, что соотношение затрат, в самом широком смысле этого слова, сопутствующих получению определенных результатов на выходе деятельности промышленного предприятия, как раз и составляет основу проблемы, лежащей в центре нашего исследования.

Следует отметить еще один момент, ко-

торый, безусловно, так или иначе влияет на эти соотношения. Речь идет о колебаниях экономического цикла, и общеизвестно, что в периоды подъемов, когда идет интенсивный рост различных рынков сбыта промышленной продукции и услуг, главное внимание сосредоточивается на возможно более масштабном наращивании результатов, востребованных этими рынками, и их ростом. Гораздо меньшее внимание уделяется различным элементам затрат. И наоборот: по мере того, как экономический цикл входит в фазу спада и тем более рецессии, подобной той, которую недавно пережила вся мировая экономика, главное внимание сосредоточивается именно на возможности сокращения затрат. Здесь зачастую применяются даже подходы, которые в той или иной мере могут повлиять негативно как на имеющиеся результаты производства, так и на будущие. За примерами далеко ходить не надо, поскольку крайне недальновидное сокращение программ исследований и разработок в «тяжелые времена» – особенность отнюдь не только слаборазвитых в промышленном отношении стран, но и во многих случаях – развитых рыночных экономик.

Все эти элементарные истины не следовало бы напоминать, если бы не одно важное обстоятельство, которое сопровождает все сказанное выше: встает естественный вопрос о том, как и каким образом может быть найден подход, который сосредоточивает в себе оба начала на разумном конструктивном основании: возможно ли существование методологии и методического аппарата, которые, одновременно давая возможности сокращения затрат и разумного приведения их к рациональным уровням, в то же время позволяли бы добиваться наилучших результатов (в рамках имеющихся возможностей), а что самое главное – позволяли бы делать это на достаточно стабильной и постоянно обновляемой базе. Именно в этой точке обсуждения мы и приходим к центральному моменту нашего исследования, который определяется термином «*стройное производство*» (Lean Production).

Не вдаваясь в историю вопроса, отметим только, что сам основатель системы Тайити Оно (Тайити Оно, 2005) никогда не только не претендовал на создание сколько-нибудь стройной методологии, но как инженер – практик и выдающийся организатор, он шел прежде всего от комплекса практических принципов, которые и можно, наверное, считать своеобразным обоснованием «методологии, которая определяется исключительно практикой». То же самое можно сказать и о его непосредственных учениках и последователях, хотя, справедливости ради, наверное, следует упомянуть о том, что первые более или менее систематизированные мысли, вполне совпадающие в своей основе с подхо-

дами «стройного производства», как свидетельствует история, выдвигал еще Генри Форд (тот факт, что в свое время его идеи не были в должной мере восприняты современниками, и сам он смог развить свои идеи только до того, что пришел к созданию в тех условиях такого инновационного инструмента, как конвейер, – просто лишнее свидетельство того, что каждой идее должно прийти время ее воплощения).

Мы не останавливаемся также особо на таких, безусловно, важных ступенях распространения методологии и методики «стройного производства», как те, что связаны с именами Сигео Синго, Ясухиро Монден и, отметим их особо, Вумека и Джонса, книга которых, изданная в 1986 году, была переведена на 20 языков и явилась, по существу, настольным учебным пособием для нескольких поколений инженеров, организаторов, руководителей и т.д., которые так или иначе, были связаны с внедрением принципов и методик «стройного производства» (Сигео Синго, 2006; Ясухиро Монден, 2007; Джеймс П. Вумек, Даниел Т. Джонс, 2008).

Если говорить о использовании «стройного производства» в СССР и в современной России, то здесь также можно назвать целый ряд организаций и конкретных исследователей и консультантов. Но сейчас лишь отметим, что «стройное производство» не только реально применяется в промышленности нашей страны, но, по данным одного из запросов, проведенных среди более чем 800 промышленных предприятий России, выяснилось, что проблемами внедрения «стройного производства» занимается практически треть опрошенных, что для нынешнего состояния нашей промышленности, конечно, очень неплохая цифра.

Еще раз подчеркнем, что, рассматривая концепцию «Тойоты», мы, по-видимому, прежде всего, должны озаботиться вопросом о том, что она представляет из себя в контексте традиционного подхода, который насчитывает уже несколько десятков лет.

Мы ни в коем случае не преуменьшаем заслуги тех авторов, которые постарались подойти строго научно к осмыслению данного феномена. Но еще раз подчеркнем, что вся эта теоретическая база, в конце концов, отталкивалась от того, что было найдено практикой, и, по нашему мнению, вряд ли можно всерьез считать, что величайшее достижение и находка Тайити Оно приобрела какие-то действительно новые черты в результате такого рода осмысления.

Существует, по-видимому, десятки определений «стройного производства», и то, которое приведено ниже, на наш взгляд, наряду со всеми другими выделяет важнейшую составляющую концепции «Тойоты». «*Стройное производство*» – это производственная

философия компании «Тойота», нацеленная на непрерывное устранение всех видов потерь, повышение гибкости (способности компании оперативно реагировать на изменение спроса), предотвращение отклонений от стандартов, и при этом основанная на трех базовых элементах: специфических инструментах и методиках, системе управления эффективностью и культуре постоянного совершенствования (постоянного выявления и устранения глубинных причин потерь работниками, непосредственно участвующими в процессе, постепенного улучшения в противовес масштабным преобразованиям)» (Тайити Оно, 2005).

Обратим внимание на тот очевидный факт, что центром этой философии и практики ее реализации является постоянное выявление и устранение всего того, что не создает ценности, но требует определенных, больших или меньших, затрат ресурсов (в японском языке это обозначается термином «мудо»: отсутствие создания ценности для потребителя, в то время как процессы, операции, действия и т.д. требуют затрат различного рода ресурсов).

Тот факт, что такого рода практическая система действий безусловно и жестко связана с конкурентоспособностью определенной продукции и фирмы в целом и, естественно, с теми ключевыми факторами успеха, которые эту конкурентоспособность определяют, достаточно очевиден. Но отнюдь не случаен, а вполне закономерен и тот факт, что концепция родилась именно в Японии, а к случайности можно отнести лишь то, что это произошло именно на «Тойоте». Остановимся на этом моменте несколько подробнее, поскольку, на наш взгляд, он протягивает определенные связующие нити между тойотовской находкой и реалиями российского промышленного производства и экономического развития в целом.

Конечно, Тайити Оно, изучая практику, в первую очередь, американских фирм и великолепно владея знаниями, умениями и навыками, присущими не просто опытному, но и исключительно талантливому инженеру-организатору, и должен был, прежде всего, обратить внимание на то, что лежит гораздо ближе к его национальной культуре и соответствующим стереотипам поведения, что, образно говоря – в крови у каждого японца. А это, в свою очередь, приводит к мысли о том, что экономное и бережливое отношение ко всему, что делается на производстве, должно быть своеобразным продолжением того образа жизни, образа мыслей, образа поведения и т.д., которые характерны для японского работника вообще (а в более общем плане – для японского народа, как определенного особого социума).

В ранних работах по японской культуре и

навыкам тогда еще мало известного японского менеджмента отмечались такие характерные для японского национального стереотипа поведения черты, как способность к непрерывной и в ряде случаев достаточно монотонной работе, которая для других национальных стереотипов является во многих случаях скучной и неинтересной, но, как это ни покажется странным, японцу может доставлять даже удовлетворение и наслаждение от самого сознания того, что данная работа выполняется хорошо и качественно (это – не просто трудолюбие, это – особый вид трудолюбия). При этом удивительная и во многих случаях плохо понимаемая иностранцами постоянная тяга японского работника к непрерывным улучшениям, соединяясь с особым трудолюбием, давала основание для того, чтобы такой подход появился именно в этой стране и в этой национальной культуре.

Добавим к сказанному еще один факт, который, по нашему мнению, корректно замыкает цепочку, рассмотренную выше. Япония – страна с крайне ограниченными природными ресурсами, небольшой территорией, и в то же время в ней проживает почти 120 млн. населения. Поэтому идея экономной жизни и рациональной экономии на всем и вся, идея рационального расходования сил и разумного отношения к затратам любого рода энергии, по существу, принцип, который любой японец усваивает с самого юного возраста. При этом такого рода бережное отношение к ограниченным и трудно достающимся нации ресурсам всячески поощряется и превозносится как один из важнейших принципов существования страны в целом.

Вопрос о возможности использования принципов «Тойоты» в рамках другой страновой и национальной культуры – это вопрос уместности и, скажем более, эффективности применения данного подхода в разных странах.

Тем не менее, следует сразу же признать, что за прошедшее десятилетие подход не только зарекомендовал себя с наилучшей стороны и в Европе, и в Америке, и в других частях света, но сегодня уже практически никто не сомневается, что, помимо оси странового распространения, «стройное производство» имеет и другую, возможно, еще более важную ось: оно сегодня охватило самые разные сферы экономического развития различных стран: от промышленного производства, где оно и зародилось, до управления муниципальными структурами, организации общественной деятельности и т.д. Но отрицает ли это ту проблему, о которой мы говорили выше?

На наш взгляд – никоим образом, уже по той простой причине, что в попытках внедрения «стройного производства» во много раз больше провалов, чем успешных примеров. И

именно поэтому первая проблема, которую, на наш взгляд, приходится здесь так или иначе решать – это вопрос о том, насколько традиционная и присущая японцам манера «производственного поведения» должна учитываться при «пересадке» на чужую национальную почву.

Продолжая далее разговор относительно традиционной концепции, отметим, что сама по себе одна из центральных ее идей – находки, которые делают рядовые сотрудники – также ни в коем случае не должна считаться ординарной и само собой разумеющейся, как минимум, по трем причинам. Наверное, первую из них мы бы определили, как «приученность» работника искать соответствующие достижения и практически предпринимать определенные усилия для реализации найденных интересных идей, мнений, предложений и т.д. Не менее важный аспект проблемы – стимулирование такого рода поиска, и здесь, по-видимому, грани национальных культурных особенностей в известной мере стираются: в конце концов, следует согласиться с тем, что хотя стимулы по-разному действуют в различных национальных культурах и типах экономик, но сам вектор этого воздействия имеет достаточно общую направленность. И наконец – по-видимому, самое главное: мы бы определили это как умение производственной системы систематично и целенаправленно обучать своих сотрудников методам поиска, анализа, реализации и закрепления полученных позитивных результатов. Очевидно, что все три исходных элемента, а как минимум – два последних, вполне доступны для реализации, в том числе и в России. Сделаем, однако, два дополнительных замечания.

Первое относится к тому очевидному факту, что само по себе наличие отработанной и инструментально вооруженной аналитической базы – неременное условие широкого использования такого рода опыта. И здесь, разумеется, у развитых экономик – американской или западноевропейской, есть существенные достижения, а соответственно и преимущества. В России серьезная и достаточно отработанная аналитическая база производственного менеджмента имеет место далеко не на всех предприятиях, и даже крупнейшие из них зачастую грешат, мягко говоря, не очень отработанной аналитикой (конечно, препятствия не из тех, которые относятся к непреодолимым).

Остановимся теперь на таком важном моменте, как система принципов, заложенных Тайити Оно, и посмотрим на них через призму современных реалий промышленного развития. Оговоримся, однако, что при всей классической общности есть различные трактовки при изложении каждого из них, поэтому то, что мы приводим ниже – один из вари-

антов этих трактовок. Прежде всего, Тайити Оно говорил о перепроизводстве, которое не требуется в данный конкретный момент и которое не опосредуется соответствующим спросом. Понятно, что соблюдение принципа «не допускать необоснованного перепроизводства чего бы то ни было» сразу и непосредственно приводит к необходимой гибкости производства на всех его участках, начиная от излишних закупок и заканчивая производством конечных изделий и услуг, не востребованных в данный момент на рынке. А поскольку эта гибкость связана с целым рядом факторов, начиная от сложнейшей задачи прогнозирования спроса и до зачастую не менее сложных проблем логистики и взаимодействия с поставщиками и потребителями, то понятно, что соблюдение уже первого принципа возможно лишь там, тогда и постольку, где, когда и поскольку все уровни управления фирмой, проникнутой данной идеей, имеют инструменты для анализа поиска резервов и их использования.

То же самое относится к любому из других принципов, поскольку, например, излишние запасы – естественное продолжение того же перепроизводства, но уже со стороны закупок и внутренней организации самого производства. Не останавливаясь на этом подробнее, отметим лишь одно: излишние запасы как закупаемого сырья и материалов, так и промежуточные излишние запасы полуфабрикатов и иных обрабатываемых изделий сами по себе выводят вновь все на тот же конечный спрос. И именно в этом заключается суть подхода Тайити Оно.

Когда речь идет об излишней транспортировке, то, на первый взгляд, представляется, что это, прежде всего, вопрос грамотного проектирования рабочих мест и материальных потоков. Но при более внимательном взгляде на проблему выясняется, что, по существу, здесь во многом сказывается именно проблема того, каким образом взаимодействуют между собой материальные и информационные потоки.

По-видимому, особое внимание работников, не выросших на принципах японской культуры поведения, должен вызывать также особо выделяемый создателем подхода принцип не допускать исправлений, а проще говоря – изначально делать любую работу таким образом, чтобы ее не пришлось затем (и неоднократно!) исправлять, доделывать, переделывать и т.д. Возникает вопрос: с каким именно человеческим качеством, с одной стороны, и организационно-управленческой проблемой – с другой, мы имеем дело, пытаясь воплотить в жизнь данный принцип. И вновь – тот же ответ, который мы уже дважды констатировали выше: будет или не будет работник делать все «изначально хорошо», конечно, зависит от того, как и каким образом вос-

питывалось в нем чувство ответственности за порученное дело. Но согласимся, что в любом случае далее мы упираемся в такие вопросы, как организация рабочего места, качественное выполнение всех предшествующих работе операций, своевременность получаемой работником информации, а также ее полнота и надежность и т.д. То есть вновь мы приходим к тому, что система должна охватывать практически все производство, или она не будет давать максимально возможного эффекта.

Не будем останавливаться отдельно на таких принципах Тайити Оно, как исключение простоев или излишних передвижений персонала – понятно, что, в конце концов, мы придем ко все той же констатации, которая отмечена выше (заметим, что если брать исходную концепцию создателя подхода, то к этим принципам следует добавить то, что в японском языке обозначается словом *мури* – нагрузка, превышающая возможности, и *мура* – неравномерная нагрузка).

Что, на наш взгляд, помимо уже приведенной констатации, важно понимать, когда речь идет о кратко рассмотренных выше принципах? Прежде всего, тот факт, что создатель подхода неслучайно объединил их в единый комплекс, имея в виду не только тот факт, что работа по каждому из этих направлений дает соответствующий эффект, но еще в большей мере – то обстоятельство, что со-

блюдение каждого из принципов вносит соответствующий вклад в эффективность достижений, когда реализуются другие принципы.

И еще один момент, на который мы хотим обратить особое внимание. Что бы ни говорилось о единстве этих принципов, мы должны иметь в виду, что каждый из них по-разному воспринимается и по-разному может и должен быть использован, как с учетом национальных стереотипов поведения, так и в отношении его встраиваемости в ту конкретную обстановку, которая будет сопровождать его реализацию в конкретных условиях промышленного производства.

ЛИТЕРАТУРА

Вумек Джеймс П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс П. Вумек, Даниел Т. Джонс. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

Сигео Синго. Изучение производственной системы Тайоты с точки зрения организации производства / Синго Сигео. М.: Изд-во ИКСИ, 2006.

Тайити Оно. Производственная система Тойоты: уходя от массового производства / Оно Тайити. М.: Изд-во ИКСИ, 2005.

Ясухиро Монден. Система менеджмента Тайоты / Монден Ясухиро. М.: Изд-во ИКСИ, 2007.

С.Г. Кабанченко, А.Л. Пименова

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСАХ

Рассмотрены основные типы рисков в стратегических альянсах. Впервые сформулировано понятие рисков, присущих именно стратегическим альянсам. Предложены методические основы управления рисками в стратегических альянсах на основе их классификации и с учетом принципов создания системы управления промышленными объединениями. Определены организационные этапы, предшествующие созданию методического обеспечения управления рисками в стратегических альянсах.

Ключевые слова: стратегический альянс; внешние и внутренние факторы; управление рисками; объединение; партнер; принципы; стратегия.

We research basic types of risk in strategic alliances. The notion of risks peculiar for strategic alliances is posed for the first time. We offer methodical basics of risk management in strategic alliances based on their classification and taking into consideration principles of developing an industrial association management system. We distinguish organizational stages preceding the development of method backup of risk management in strategic alliances.

Keywords: strategic alliance; internal and external factors; risk management; association; partner; principles; strategy.

В условиях динамических изменений рыночных отношений стратегические промышленные альянсы являются наиболее эффективными для решения задач, связанных с процессами глобализации и интеграции экономики страны, так как они способны создавать конкурентоспособные преимущества во внешней окружающей рыночной среде за счет использования организационно-экономических возможностей совместного партнерства в сфере промышленного предпринимательства.

Специфические особенности построения экономических отношений также обеспечивают возможность получения стратегическими альянсами дополнительных доходов от производства и реализации продукции, способствуют наиболее быстрому освоению и внедрению новейших научно-технических разработок. В связи с этим возникает необходимость выделения вопросов, связанных с созданием и управлением стратегическими альянсами промышленных предприятий в самостоятельное направление научных исследований, поскольку, как свидетельствует отечественная и зарубежная практика, данные вопросы не исследованы в комплексе и достаточно полно.

Следует отметить, что стратегические альянсы представляют собой довольно рискованную стратегию: многие стратегические альянсы (до 50% от общего числа) не достигают объявленных целей. Разумеется, подобная неудача не исключает возможности того, что,

по крайней мере, некоторые партнеры своих целей все же добились: альянс может быть лишь средством для их достижения. Так, в исследовании Б. Гарретта и П. Дюссожа указывается, что 41% завершившихся альянсов привел к улучшению конкурентных позиций одних партнеров за счет других и только в 1,5% случаев улучшились конкурентные позиции всех партнеров (Б. Гарретт, П. Дюссож, 2002).

Анализ деятельности 880 альянсов, проведенный в Западной Европе, Японии и США, дает следующую картину: менее 40% стратегических партнерств сохраняли силу дольше четырех лет и лишь 15% из них смогли преодолеть десятилетний рубеж. По другим данным, две трети альянсов испытывают трудности в первые два года своего существования. Согласно статистике, более 30% созданных за последнее время партнерств, будь то совместные предприятия или свободные альянсы, терпели неудачу (А. Зобов, 2005).

Говорить о риске очень непросто, поскольку при изучении этого значимого и ёмкого понятия возникает опасность ограничиться узкими рамками, ошибиться в трактовке. Риск, являясь концептуальным понятием, подразумевает многозначность, полиаспектность и непредсказуемость.

Проведенный нами анализ экономической литературы, посвященной проблеме риска (И.Т. Балабанов, 1996; К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, 2005; В.П. Буянов и соавт., 2002; В.Н. Вяткин и соавт., 2003; В.С. Ступаков, Г.С.

Токарев, 2005; Э.А. Уткин, 1998), показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно определения риска.

Рассмотрев различные определения понятия риска, по нашему мнению, более точным для стратегических альянсов будет следующее: риск представляет собой вероятность наступления неблагоприятного события, связанного с отрицательным эффектом, влекущим за собой существенные нежелательные последствия для достижения единой поставленной цели конкретного объединения экономических субъектов. Чтобы избежать данных последствий, необходимо разработать методическое обеспечение управления рисками промышленных альянсов, которое бы учитывало цели, задачи, характерные особенности экономических объединений. В основу такого методического обеспечения должно быть положено, прежде всего, исследование различных рисков, их составляющих и видов.

В настоящее время практически каждое научное исследование, посвященное анализу рисков, содержит вариант классификации, который может быть простым или сложным. В основе классификации рисков лежит их систематизация на основании каких-либо признаков и критериев. Например, можно классифицировать риски с позиции общесистемного подхода, где в качестве классификационных критериев выбирается вид деятельности, уровень проявления риска, период его действия, инструменты управления, методы его анализа, механизмы страхования (М.В. Терский, 1998. С. 145) и т.д. Для промышленных альянсов, на наш взгляд, основной классификацией рисков должна быть группировка по видам деятельности, объединяемых экономических субъек-

тов и принимаемых управленческих решений (см. таблицу).

Таким образом, выделив группы рисков и рискованные области, наиболее присущие стратегическим альянсам, можно проанализировать те внутренние и внешние факторы, которые создают существенные нежелательные события в деятельности промышленных объединений. Анализ этих факторов поможет определить мероприятия, необходимые для их устранения, по сути, сформировать систему управления рисками в промышленных альянсах.

Альянсы имеют более низкие риски, чем полноценные слияния. Однако в худшем случае можно даже предположить переход прав собственности от владельца компании к партнеру (обычно вследствие каких-либо неправомерных действий с его стороны).

Зарубежный опыт формирования и дальнейшего функционирования стратегических альянсов свидетельствует, что на практике, несмотря на достаточно ясную логику их обоснования, большинство альянсов оказались неспособными обеспечить те выгоды, которые ожидали при их создании, что обусловлено, прежде всего, изначально не сбалансированной системой управления. В связи с этим представляется целесообразным обобщить также основные принципы создания системы управления рисками в промышленных альянсах:

1. *Принцип эффективности выбора партнера.* Не стоит выбирать в качестве потенциального партнера более слабую компанию. Слабая компания заведомо будет тянуть назад более сильную компанию, за ее счет будет развиваться и работать и не сможет вне-

Классификация рисков промышленных альянсов по видам деятельности экономических субъектов и принимаемых управленческих решений

Группы рисков	Области рисков
Риски стратегии создания альянсов	Долгосрочные цели, задачи, планы альянсов: формирование капитала, географические особенности, изменение законодательного и нормативного регулирования, конкурентная среда, изменение партнерских отношений
Риски операционного управления	Распределение обязанностей и полномочий, внедрение системы контроллинга внутри промышленного альянса: управленческого учета, контроля, мониторинга, создание системы сбалансированных показателей и др.
Финансовые риски	Влияние внешних и внутренних факторов на финансовое состояние альянса: внедрение системы бюджетирования, создание системы внутреннего контроля; формирование учетной политики; операции по кредитованию промышленных объединений, изменение курса валют, движение процентной ставки и т.д.
Информационные риски	Создание информационной среды и контроль внутри нее: сохранение коммерческой тайны, использование современных технических средств для передачи информации; регистрация интеллектуальной собственности; эффективность передачи информации
Законодательные риски	Обеспечение соответствия финансово-хозяйственных операций законодательному и нормативному регулированию: в части налогообложения; охраны труда, охраны окружающей среды, прав потребителей, техники безопасности и т.д.

сти требуемый вклад в альянс. Например, можно привести в качестве примера распад альянса *Siemens-KCA* после того как неконкурентоспособная фирма *KCA* ушла из сферы компьютерного бизнеса. Поэтому необходимо, чтобы стратегический партнер соответствовал уровню, удовлетворяющему ожиданиям компании.

2. *Принцип доверия.* Существует риск вывода компании из строя партнером. Поэтому стоит выбирать партнера, которому вы доверяете, чтобы не случилось неожиданных неблагоприятных событий. В качестве наглядного примера можно привести соглашение «*Acme – Cleveland/Mitsubishi*», в котором европейские фирмы пытались «выбить почву из-под ног японского партнера» с тем, чтобы превратиться в полноправного конкурента на рынке. Следовательно, при образовании стратегического альянса любая фирма должна осознавать, что для некоторых партнеров альянс может превратиться в средство «конкуренции с дружественными фирмами».

3. *Принцип сохранения коммерческой тайны.* Существует риск утечки информации и навыков, накопленных партнером за время существования его компании. Для отдельных организаций целью вступления в альянс становится извлечение выгоды, такой как приобретение опыта и достижений партнера для достижения конкурентоспособности на рынке. При этом они не приносят никаких нововведений в альянс, и получается игра «в одни ворота». Как свидетельствует зарубежный опыт функционирования стратегических альянсов, такого рода политику проводят некоторые японские фирмы. За последние годы они в основном использовали стратегические альянсы для того, чтобы развивать собственные навыки и умения для получения конкурентоспособного преимущества.

4. *Принцип единых интересов.* Существует риск создания альянса с недобросовестными организациями, которые будут навязывать и выводить с рынка партнера любыми доступными методами. Риск заключается в том, что одна компания будет стремиться удалить другую с рынка вместо того, что бы оказать всевозможную помощь для достижения конкурентного преимущества. Поэтому следует правильно выбирать партнеров, которые будут соответствовать интересам альянса. Предлагая свою помощь предприятию, обладающему меньшими возможностями, важно чтобы эта помощь приносила выгоду более сильному партнеру. Более сильная организация оказание помощи использует как инструмент контроля за организациями, которым ее предоставляет. В качестве примера можно привести ситуацию, при которой один из партнеров разрабатывает стандарты для работы другой, менее слабой организации.

5. *Принцип соблюдения договоренности.* Существует риск несоблюдения заключенного соглашения о сотрудничестве. Уровень вложений в процентном соотношении у крупной и у малой компании естественно будет неодинаковым. Подобная ситуация ведет к неправильной тактике деятельности альянса. Важно четко оговорить, кто, что и в каком объеме вложит в альянс. Поскольку вложения неравнозначны и уровни компаний также разные, то стоит на начальном этапе переговоров обсудить эти моменты. Также стоит оговорить, кто будет руководить деятельностью альянса. Существует практика, при которой один из партнеров берет на себя ответственность за деятельность альянса. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что подобная система управления стратегическими альянсами является более эффективной по сравнению с системой совместного управления, которая задерживает принятие управленческих решений.

6. *Принцип единой политики.* Стратегический альянс не следует создавать с партнером, который не разделяет ваши подходы к предполагаемым результатам его функционирования. Наглядным примером в этом отношении может служить альянс между корпорациями *Tiny Metheus* и *Computer Vision*, который распался главным образом из-за разногласия между партнерами.

7. *Принцип единой цели, задач и политики.* Еще одним из рисков является несоответствие типа организации и управления в фирмах, входящих в альянс, а также несоответствие по целям, иными словами, риск разного «мировоззрения». Так, например, культура и организация японской фирмы будет существенно отличаться от взглядов и политики фирмы европейской, в связи с чем будет снижаться эффективность деятельности альянса, направленной на достижение задач, которые были установлены изначально. Поэтому для установления взаимосвязи японской и, например, российской фирм, прежде всего, необходимо выработать определенную политику. Для того чтобы достичь целей финансового благополучия, важно выработать тактику и цель и договориться о взаимодействии. Этот шаг должен быть сделан для достижения взаимных целей, которые не вступают в противоречие. Обмен опытом поможет укрепить позиции на рынке взаимного сотрудничества, хотя это не всегда приводит к положительному результату. Как считают зарубежные исследователи, неудача альянса *Acme Cleveland Multi-Arc* была в значительной степени обусловлена различиями в системе целей партнеров и разным характером организационной культуры (Содержание процесса управления функционированием стратегического альянса).

Следует учитывать, что причиной распада альянса могут быть как ошибки в базовых расчетах совместного проекта, так и неспособность управленческих команд и их лидеров работать вместе. Партнеров по альянсу должно объединять нечто большее, чем положения меморандума о стратегическом сотрудничестве. Важна близость организационных культур, целей и философии бизнеса.

Таким образом, эффективная и целенаправленная деятельность экономических объединений, прежде всего, предполагает создание и внедрение системы управления многочисленными рисками, возникающими при создании и в процессе финансово-хозяйственной деятельности промышленных альянсов.

Для формирования методического обеспечения создания системы управления рисками в стратегическом альянсе представляется правомерным выделить следующие организационные шаги для руководства и партнеров-участников объединения: концентрация на прибыльности, мониторинг действий партнеров, четкое понимание взаимных ожиданий, распределение ролей, создание системы сбалансированных показателей, формирование интегрированных коммуникаций и единых стандартов финансово-хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

Афонин П.Н. Системный анализ рисков / П.Н. Афонин, С.Н. Гамидуллаев. СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2006.

Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 1996.

Балдин К.В. Риск-менеджмент / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. М.: Гардарики, 2005.

Буянов В.П. Управление рисками (рискология) / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. М.: Экзамен, 2002.

Вяткин В.Н. Риск-менеджмент / В.Н. Вяткин, И.В. Вяткин и др. М.: Издат.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2003.

Гарретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссож. М.: Инфра-М, 2002. 332 с.

Зобов А. Стратегические альянсы и продуктовые стратегии корпораций / А. Зобов // Маркетинг. 2005. № 6. С. 60–69.

Идрисов А. Какую выгоду можно получить от кризисного альянса / А. Идрисов // Сайт «Эффективные бизнес-решения». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cig-bc.ru/library/112/?i_9432=112492

Кетова Н.П. Стратегические альянсы как форма сетевого межфирменного сотрудничества в России / Н.П. Кетова, Т.И. Еременко // Экономические науки. 2008. № 4(41).

Ступаков В.С. Риск-менеджмент / В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко. М.: «Финансы и статистика», 2005.

Тамошин Н.В. Как управлять рисками / Н.В. Тамошин // Таможня. 2005. № 21(140). С. 3–6.

Терский М.В. Системный подход к исследованию экономических рисков / М.В. Терский. Владивосток, 1998.

Труфкин А.С. Альянс компаний – это когда выигрывают все: риск в стратегических альянсах компаний / А.С. Труфкин // Российское предпринимательство. 2009. № 8.

Уткин Э.А. Риск-менеджмент / Э.А. Уткин. М.: Изд-во ЭКМОС, 1998. С. 287.

Содержание процесса управления функционированием стратегических альянсов // Сайт МГИУ. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.menedjment-online.ru/page266/page374/index.html>

Е.В. Казанникова

ПРИНЦИП ПРИОРИТЕТА СОДЕРЖАНИЯ ПЕРЕД ФОРМОЙ КАК КРИТЕРИЙ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Исследуется принцип приоритета содержания перед формой, как основополагающее требование бухгалтерского учета в международной российской практике учета. Проводится сравнительный анализ различных трактовок данного принципа, представленных в отечественной и зарубежной литературе; рассматривается его роль и значимость в системе профессионального и нормативного регулирования бухгалтерского учета и в предоставлении достоверной, добросовестной и качественной информации, необходимой различным пользователям финансовой отчетности.

Ключевые слова: *требование (принцип) приоритета содержания перед формой; концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности; качество финансовой информации; профессиональное суждение; достоверное и добросовестное отражение информации в финансовой отчетности; профессиональное и нормативное регулирование бухгалтерского учета; реформирование российского бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.*

We research the principle of content priority against form as a fundamental accounting requirement in international practice. We carry out a contrastive analysis of different interpretations of the principle in question presented in Russian and foreign publications. We study the role of the principle and its significance for the system of professional and standard accounting regulation and for presenting reliable, trustworthy and quality information required by various users of financial statements.

Keywords: *principle of content priority against form; conceptual bases of financial statements preparation and presentation; quality of financial information; professional judgment; reliability and trustworthiness of information in financial statements; professional and standard regulation of accounting; reforming Russian accounting in conformity with international standards of financial statements.*

В условиях реформирования российского бухгалтерского учета, целью которого является переход на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), актуальными вопросами остаются детальное изучение и практическое использование международного опыта, то есть: изучение концептуальных основ, положений и принципов, составляющих основу МСФО; внедрение их в национальную практику бухгалтерского учета.

На сегодня получены существенные результаты Государственной программы перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, утвержденной постановлением Верховного Совета РФ от 23 октября 1992 года № 3708-1.

Тем не менее, нельзя не отметить, что проводимая на протяжении нескольких лет реформа системы российского бухгалтерского учета, как правило, предусматривает заимствование готовых рекомендаций в сфере бухгалтерской методологии.

Вместе с тем, мало кто задумывается о том,

что подобный импорт может либо носить ограниченный характер (т.е. принципы, положения или рекомендации будут использоваться не в полном объеме или не в той степени, в какой они используются за рубежом – *прим. автора*), либо не дать никаких положительных результатов, натолкнувшись на четко закрепленные требования национальных законодательных и нормативных документов.

Данное обстоятельство объясняется, прежде всего, тем, что принципы и положения международной практики в значительной мере основаны на профессиональном суждении, целью которого является предоставление достоверной, добросовестной и качественной финансовой информации, которая будет полезна и понятна пользователям данной отчетности.

В этой связи выполнение бухгалтером основополагающих принципов или концептуальных основ, закрепленных в Положении по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации» и в Концептуальных основах или Принципах подготовки и представления финансовой отчетности, как для российской, так и для

международной практики учета, выступает основным гарантом качества предоставляемой финансовой информации.

Одним из важнейших среди этих принципов, который до сих пор не находит практического применения в условиях российской практики ведения учета, является принцип приоритета содержания перед формой.

Сравнительный анализ литературных источников позволил нам сделать вывод о том, что среди исследователей, как зарубежных, так и российских, нет разногласий в отношении сути и практической значимости данного принципа, поэтому все определения, представленные в бухгалтерской литературе, имеют практически схожую интерпретацию.

Так, согласно п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», требование приоритета содержания перед формой предполагает, что все факты хозяйственной жизни предприятия, которые имели место в отчетном периоде, должны отражаться в бухгалтерском учете исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйствования (Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 октября 2008 года № 106н).

Подобная формулировка, которую мы находим в законодательных и нормативных документах, встречается и в работах большинства российских авторов, таких как М.Ю. Медведев, Н.П. Кондраков, Г.М. Лисович, Р.А. Алборов, А.М. Андросов, Е.В. Викулова (М.Ю. Медведев, 2001. С. 24; Н.П. Кондраков, 2001. С. 27; Г.М. Лисович, 2001. С. 14; Р.А. Алборов, 2002. С. 23 А.М. Андросов, Е.В. Викулова, 2000. С. 20).

Согласно точке зрения М.И. Кутера (М.И. Кутер, 2003. С. 82) и Я.В. Соколова (Я.В. Соколов, С.М. Бычкова, 2000. С. 72), данное требование предусматривает учет фактов хозяйственной жизни в зависимости от их экономической природы, то есть отражение экономического содержания фактов хозяйственной жизни, а не их юридического значения.

Приведенные выше трактовки принципа приоритета содержания перед формой, которые мы находим в отечественной литературе, полностью соответствует аналогичному западному принципу, получившему широкое распространение не только в теории, но и на практике.

Так, согласно п. 35 Принципов МСФО, бухгалтер должен принимать во внимание и отражать в учете не столько юридическую форму сделки или иных фактов хозяйственной жизни, сколько их экономическую сущность (И.А. Дымова, 2000; С.А. Николаева, 2002. С. 49), а следовательно, любая операция, любое событие, любая сделка должны отражаться в бухгалтерском учете, прежде всего, в соответствии с их экономической сущностью и финан-

совой реальностью, а, не просто исходя из их правовой или юридической формы (IASB, 1974). Аналогичного мнения придерживаются также Дж. Бертон (J.C. Burton, 1974–1975. С. 36) и Р. Энтони (R.N. Anthony, 2003. С. 62).

Схожая трактовка рассматриваемого принципа встречается и в нормативных документах Америки и Австралии. Согласно точке зрения представителей Американского Института присяжных бухгалтеров, для того, чтобы информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, лучше отражала экономическую деятельность организации, представленные в этой отчетности данные должны подчеркивать и отражать экономическую сущность событий даже в том случае, если их юридическая форма отличается от их экономического содержания (AICPA, 1970).

Высказанная в законодательных документах США, эта идея была воспринята и представителями австралийской бухгалтерской исследовательской группы (Австралийского комитета по стандартам бухгалтерского учета), хотя приобрела несколько иную формулировку: для того чтобы предоставляемая информация была существенной и надежной, необходимо, чтобы она отражала сущность, а не форму хозяйственных операций, явлений и событий. При этом, согласно принципу существенности, в отчетности должна отражаться только необходимая информация, что не всегда совпадает с юридической или надуманной формой этих событий и явлений (AARF & ASRB, 1989–1990).

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что в бухгалтерском учете, как в РФ, так и за рубежом, принцип приоритета содержания перед формой используется только в случае возникновения противоречий при отражении фактов хозяйственной жизни между их юридическим и экономическим осмыслением. В ином случае условия его проявления отсутствуют. При этом возникшее противоречие разрешается признанием приоритета экономического содержания факта хозяйственной жизни в ущерб его юридическому значению.

Анализируя сущность и значимость данного требования, почти все авторы также сходятся во мнении, что степень практического применения данного принципа зависит от профессиональной компетентности бухгалтера (И.И. Бочкарев, В.А. Быков, 2004; В.П. Астахов, 2001), а следовательно, должна базироваться исключительно на его профессиональном суждении. Особенно остро данная необходимость ощущается в настоящее время, в условиях рыночных отношений, где суждение (мнение), высказываемое профессиональным бухгалтером, призвано означать именно то, что он думает, а не то, что ему навязывают (Е.В. Казанникова, 2007. С. 113).

Таким образом, разделяя мнение бухгалтерского сообщества, можно сделать вывод, что именно профессиональное суждение является

мерилом того, что отечественный бухгалтер, руководствуясь п. 4 ст. 13 ФЗ «О бухгалтерском учете», вправе пренебречь предписаниями нормативных документов и поступить так, как он считает нужным, отразив конкретные факты хозяйственной жизни в соответствии с их экономическим содержанием.

Тем не менее, несмотря на полное сходство трактовок этих принципов в зарубежной и отечественной литературе, их практическую ценность для западных бухгалтеров и их российских коллег нельзя назвать идентичной. Подобная ситуация обусловлена тем, что в условиях российской практики ведения учета данный принцип фактически не используется, ограничивая качество финансовой информации, предоставляемой пользователям.

В качестве примеров несоблюдения принципа приоритета содержания перед формой можно привести следующие: порядок отражения в учете и отчетности арендных сделок (продажа актива с обратной арендой), порядок признания активов, приобретаемых по договору финансовой аренды, а также порядок отражения операций по приобретению активов (основных средств, нематериальных активов, запасов) в кредит с отсрочкой платежа и т.д.

Невозможность полноценного практического применения принципа приоритета содержания перед формой в российской практике учета объясняется, прежде всего, отсутствием в российских законодательных и нормативных актах такого понятия, как «актив», в той интерпретации, в какой его принято раскрывать в международной практике учета, и отождествлением или замещением отечественными бухгалтерами понятий «имущество» и «актив».

Согласно международной практике учета, актив – это ресурс, контролируемый предприятием, возникший в результате событий прошлых периодов, от которых организация ожидает получения экономических выгод в будущем.

Иными словами, приведенная формулировка обращает внимание западных бухгалтеров на три главные характеристики актива:

- компания осуществляет контроль над тем или иным ресурсом;
- данный ресурс возник в результате событий прошлых периодов, то есть является результатом конкретных совершенных действий;
- ожидается, что использование того или иного ресурса принесет компании экономические выгоды в будущем.

Изложенное выше позволяет сделать вывод о том, что понятие «актив» гораздо шире понятия «имущество», и включает, помимо собственного имущества предприятия, также и арендованное имущество. В этой связи, сама формулировка понятия «актив», принятая в международной практике и закрепленная на законодательном уровне, не только не вступает в противоречие с принципом приоритета со-

держания перед формой, но и способствует его практической реализации. Вместе с тем, отсутствие подобной трактовки понятия «актив» в российских законодательных и нормативных документах, а также замещение таких понятий, как «имущество» и «актив», в значительной степени ограничивает возможность использования рассматриваемого принципа на практике, если вовсе не лишает его практической значимости.

Кроме того, невозможность полноценного практического применения принципа приоритета содержания перед формой в российской практике учета обусловлена также и тем, что зачастую данное требование и установленные правила ведения бухгалтерского учета противоречат друг другу, что ставит российских бухгалтеров в тупик и вынуждает их делать выбор: поступить в соответствии с предписаниями нормативных документов или согласно установленному бухгалтерскому принципу.

К сожалению, в условиях российской действительности, где в основе любой учетной операции лежит первичный документ, который служит основанием для отражения этой операции в бухгалтерском учете, и где, наряду с отражением экономического содержания операции, огромное внимание уделяется также и юридической стороне сделки, решение, принимаемое бухгалтерами, зачастую выносится не в пользу бухгалтерского принципа.

Помимо этого, несмотря на официально предоставленную Законом возможность отступать от требований и положений нормативных актов, применив свое профессиональное суждение, на практике, бухгалтер, опасаясь отрицательной реакции со стороны, прежде всего, налоговых органов, и возможных санкций, вряд ли рискнет ею воспользоваться.

В этой связи, сталкиваясь с подобными операциями на практике, бухгалтеры вынуждены, нарушая требование приоритета содержания перед формой, следовать частным постановлениям законодательных актов и требованиям методических рекомендаций и формировать финансовую отчетность, прежде всего, в интересах налоговых органов и кредитующих банков.

Заметим, что кредитующие банки, в отличие от собственников и инвесторов, по мнению которых принцип приоритета содержания перед формой позволяет более точно исчислять финансовые результаты деятельности организации, считают, что учет на балансе контролируемых активов искажает имущественное положение предприятия, а следовательно, и показатели полной ликвидности и платежеспособности.

Данную точку зрения разделяют и налоговые органы, которые требуют учитывать поступающие материальные ценности в соответствии с принципом имущественной обособленности и вести забалансовый учет лизингового имуще-

ства в ущерб экономическому содержанию хозяйственной операции (И.А. Дымова, 2001. С. 7).

Однако справедливо возникает вопрос: если, будучи гарантом достоверной и качественной информации, принцип приоритета содержания перед формой не имеет практической значимости и ценности для отечественных бухгалтеров, зачем тогда он приведен в Положении и представлен как законодательно закрепленный?

Ответить на данный вопрос должны сами составители законодательных документов, решив, наконец: следует ли отдать приоритет рассматриваемому нами принципу бухгалтерского учета, предоставив российским бухгалтерам возможность выносить свое профессиональное суждение относительно признания или оценки того или иного факта хозяйственной жизни, или же поставить во главу угла безукоризненное выполнение положений и требований нормативных и законодательных актов, установив для каждого факта хозяйственной жизни свои правила отражения в учете, полно и достоверно описав все возможные варианты и предложив единственно правильный способ оформления каждого из них.

На наш взгляд, логичнее и целесообразнее было бы отдать приоритетное значение бухгалтерскому принципу. Во-первых, установить единый и общий для всех принцип гораздо легче, чем четко и подробно описать все возможные хозяйственные операции, которые могут иметь место в деятельности различных предприятий. Во-вторых, приоритетное значение рассматриваемого нами принципа не только позволит автоматически устранить многочисленные противоречия, но и приведет к сокращению количества самих законодательных и нормативных документов, что значительно упростит работу не только их составителей, но и бухгалтеров. В-третьих, использование принципа приоритета содержания перед формой на практике позволит повысить достоверность и качество информации об имущественном и финансовом положении российских предприятий, их доходах и расходах, необходимой различным пользователям финансовой (бухгалтерской) отчетности.

И, наконец, полноценное использование принципа приоритета содержания перед формой будет благоприятствовать развитию профессионального суждения среди отечественных бухгалтеров и служить обоснованным аргументом, позволяющим им в практической деятельности воспользоваться возможностью, предоставленной п. 4 ст. 13 ФЗ «О бухгалтерском учете», способствуя, тем самым, сближению российской и западной практики учета.

ЛИТЕРАТУРА

Положение по бухгалтерскому учету

1/2008 «Учетная политика организации», утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 октября 2008 года № 106н (в ред. Приказа Министерства финансов Российской Федерации от 08.11.2010 г. № 144н) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru

Алборов Р.А. Основы бухгалтерского учета / Р.А. Алборов. М.: Дело и Сервис, 2002. 288 с.

Андросов А.М. Бухгалтерский учет / А.М. Андросов, Е.В. Викулова. М., 2000. 1024 с.

Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета / В.П. Астахов. М.: Март, 2001. 448 с.

Бочкарева И.И. Бухгалтерский учет / И.И. Бочкарева, В.А. Быков. М.: Проспект, 2004. 768 с.

Дымова И.А. Международные стандарты бухгалтерского учета / И.А. Дымова. М.: Главбух, 2000. 156 с.

Дымова И.А. Бухгалтерская отчетность и принципы ее составления в соответствии с международными стандартами. Методика трансформации / И.А. Дымова. М.: Современная экономика и право, 2001. 160 с.

Казанникова Е.В. Место профессионального суждения бухгалтера в условиях профессионального и нормативного регулирования / Е.В. Казанникова // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. Аспирантские тетради: научный журнал. 2007. № 12(33). С. 112–114.

Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет / Н.П. Кондраков. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2001. 640 с.

Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета / М.И. Кутер. М.: Финансы и статистика, 2003. 640 с.

Лисович Г.М. Сельскохозяйственный учет (финансовый и управленческий) / Г.М. Лисович. Ростов-на-Дону: Март, 2002. 720 с.

Медведев М.Ю. Общая теория: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы / М.Ю. Медведев. М.: Дело и Сервис, 2001. 752 с.

Николаева С.А. Сравнение международных стандартов с действующими ПБУ в РФ / С.А. Николаева. М.: Финансы и статистика, 2002. 500 с.

Соколов Я.В. О приоритете содержания перед формой: проблемы учета / Я.В. Соколов, С.М. Бычкова // Бухгалтерский учет. 2000. № 1. С. 72–76.

AARF & ASRB. Characteristics of financial information // SAC 3. 1989–1990.

AICPA. Basic concepts and accounting principles underlying financial statements of business enterprises // APBS 4. 1970.

Anthony R.N. Tell it like it was / R.N. Anthony. Irwin: Homewood, 1983.

Burton J.C. In The Emanuel Saxe distinguished lectures in accounting / J.C. Burton. City University of NY, 1974–1975.

IASC. Disclosure of policies // IAS 1. 1974.

В.М. Калаушин, Н.Е. Мазалов

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИОННО- УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматриваются вопросы формирования стратегических альянсов промышленных предприятий как современной формы организационно-управленческих инноваций. Особое внимание уделяется исследованию стратегических целей и задач альянсов промышленных предприятий на различных этапах циклического развития рыночной среды.

Ключевые слова: стратегические альянсы; промышленные предприятия; организационно-управленческие инновации; стратегия развития.

We research the problems of creating strategic alliances of industrial enterprises as a modern form of organizational and managerial innovations. Special attention is paid to studying strategic goals and tasks of industrial enterprises' alliances at different stages of cyclic development of market environment.

Keywords: strategic alliances; industrial enterprises; organizational and managerial innovations; development strategy.

Важнейшим условием достижения высокого конкурентного статуса промышленными предприятиями является создание ими конкурентных преимуществ, достигаемых не только за счет разработки и внедрения научно-технических инноваций, но также инноваций организационно-управленческого характера. В современных условиях наиболее эффективной формой освоения организационно-управленческих нововведений в реальном секторе экономики можно считать создание инновационных предпринимательских объединений промышленных предприятий, научных подразделений, финансовых и других предпринимательских структур, представляющих партнерские соглашения в виде стратегических альянсов.

Опыт развития международного сотрудничества в сфере предпринимательства, реализации партнерских соглашений между промышленными предпринимателями внутри систем национальных экономик свидетельствует о том, что появлению стратегических альянсов промышленных предприятий в их современных формах предшествовали процессы интенсивного и многостороннего партнерства в сфере промышленного предпринимательства. В современных условиях появляются новые формы международного сотрудничества – ТНК, а именно – стратегические соглашения. Посредством стратегических соглашений корпорации объединяют финансовые и технические ресурсы для достижения результатов, неосуществимых силами отдель-

ной корпорации.

Для устранения препятствий, порождаемых наличием конкуренции в сфере промышленного предпринимательства, для крупных производителей распространенным способом реализации стратегических соглашений является обмен капиталами с помощью перекрестного приобретения акций, объемом 5–20% стоимости недвижимого имущества, обеспечивающих взаимную заинтересованность партнеров в общем финансовом успехе при осуществлении взаимного контроля совместным руководством компаний. Известный французский специалист в области телекоммуникаций Ж. Воже отмечал: «Благодаря созданию сети стратегических альянсов экономика конкуренции начинает проявлять тенденцию к превращению в экономику сотрудничества, которая может открыть пути к более высокой эффективности производства» (Ю.П. Васильев, 1970. С. 115).

Развитие стратегических соглашений насчитывает несколько этапов. На начальном этапе международное сотрудничество корпораций в основном ограничивалось продажей лицензий и заключением субконтрактов.

В 1980-е годы получили развитие более сложные формы сотрудничества. Технологическое самообеспечение сменилось технологической взаимозависимостью корпораций. Объединение ресурсов преследовало цель разделения увеличивающихся издержек и риска инвестиций, концентрации знаний и квалификации персонала, необходимых для

создания новых продуктов и технологий.

Следующий этап заключался в преодолении корпорациями национальных границ и образовании сетей международного сотрудничества. Стратегические соглашения были ответом на обострение международной конкуренции, когда технология стала решающим фактором успеха в конкуренции. Такой тип сотрудничества осуществлялся в некоторых высокотехнологичных производствах, например, телекоммуникаций и авиадвигателей, где затраты на создание новых поколений техники стали недоступными для любой отдельной корпорации, сколь бы крупной она не являлась (Ю.П. Васильев, 1970).

Анализируя процессы развития партнерских соглашений в сфере промышленного предпринимательства, большинство исследователей делают вывод о том, что к образованию стратегических альянсов побудили: «оборонительный» инстинкт выживания и «наступательный» порыв с целью достижения конкурентоспособного преимущества (Венчурное финансирование..., 1998).

Данный вывод можно подтвердить мнением известного экономиста Дж. Гэлбрейта, согласно которому любая крупная корпорация является «планирующей системой», на протяжении периода своего существования реализующей две основные функции: функцию выживания и функцию роста (Дж. Гэлбрейт, 1979).

В настоящее время не выработано единого мнения относительно определения понятия «стратегический альянс», его сущности, характеристик и перспектив развития, затрудненного из-за ряда нерешенных проблем. В первую очередь, следует идентифицировать имущественные права участников стратегического альянса, решая при этом вопрос, как равная собственность может быть альянсом, если нет отказа от элемента автономии для всех его участников. В стратегическом альянсе все партнеры должны иметь право выхода из него. Также предполагается, что в рамках стратегического альянса должно соблюдаться равенство выгод для всех его участников.

С учетом попытки разрешить указанные проблемы и устранить противоречия, на наш взгляд, наиболее предпочтительным определением стратегического альянса является определение, представляющее его как «коалицию двух или больше организаций, имеющих совместимые или взаимодополняющие деловые круги для достижения стратегически существенных целей и задач, которые являются взаимно выгодными. Эти цели и задачи могут преследоваться или в экономической, или в политической области, и могут быть гибкими во времени. Взаимная выгода не подразумевает равенства доходов, но означает, что все участники альянса получают прибыль от участия пропорционального сделанным вкла-

дам. Кроме того, стабильность альянса будет прямым следствием этих выгод, перевешивающих выгоды от дополнительных размещений капитала» (Венчурное финансирование..., 1998. С. 15).

Из данного определения следует, что стратегические альянсы могут иметь различное целевое назначение и любое число партнеров. Вместе с тем, любой жизнеспособный альянс на протяжении всего периода деятельности должен соответствовать определенному набору критериев:

- существование стратегически реальных целей деятельности;

- возможность получения взаимных (но не обязательно равных) выгод партнеров по стратегическому альянсу;

- возможность получения выгоды, которая не обеспечивается другими видами деятельности (Стратегическое планирование и управление, 1998. С. 88).

Представляется, что уточнение определения стратегического альянса, а также набора критериев, соответствие которым необходимо для его формирования, могут служить основой для более полного и глубокого раскрытия содержания понятия «альянсы», их классификации, исследования общих характеристик и особенностей поведения.

Вместе с тем, цели стратегических альянсов сложны и многомерны, что, с одной стороны, обусловлено стремлением к созданию такого варианта сочетания производственных ресурсов, существование которого невозможно вне альянса и который при использовании общего потенциала альянса привел бы к результатам качественно более высокого уровня по сравнению с конкурентами. С другой стороны, цели альянса должны быть социально ориентированы, что обуславливает взаимосвязь привлекательности результатов деятельности альянса для потребителей и достижения конкурентных преимуществ на рынке.

Анализ требований к целям стратегических альянсов свидетельствует, что они могут быть достигнуты в результате успешной реализации следующих основных направлений:

- возможность получения технологии и (или) производственных способностей;

- получение доступа к определенным рынкам;

- сокращение финансового риска;

- сокращение политического риска;

- обеспечение конкурентоспособного паритета (Стратегическое планирование и управление, 1998. С. 88).

При изучении возможностей формирования стратегических альянсов промышленными предприятиями в России необходимо, прежде всего, определить объекты и предмет исследования. При современной ситуации в российском промышленном производстве анали-

зу должны быть подвергнуты потенциальные возможности предприятий – вероятных партнеров по альянсам и предполагаемые цели и задачи формирования стратегических альянсов в различные периоды развития внешней среды.

Для большинства промышленных предприятий реального сектора российской экономики, особенно – для базовообразующих, перерабатывающих отраслей промышленности, отсутствие стратегических альянсов как организующей формы бизнеса является серьезным препятствием для реализации стратегии инновационного развития. Следует отметить, что стратегический альянс как пример партнерского соглашения между производителями промышленной продукции, с одной стороны, способствует за счет дополнительного системного эффекта от совместного сотрудничества созданию научно-технических инноваций в виде новых средств производства и инновационных продуктов, а с другой, стратегический альянс сам по себе является результатом освоения группой промышленных предприятий и других партнеров по совместной предпринимательской деятельности инновации организационно-управленческого характера.

Стратегические альянсы осуществляют свою деятельность в условиях циклического развития внешней среды, которое включает смену следующих фаз (этапов): этапа продолжения экономического спада, этапа окончания спада и стабилизации и этапа начала экономического роста, характерных как для общей макроэкономической среды, так и для отдельных отраслей промышленности.

На каждом этапе цели и задачи отдельных предприятий в процессе осуществления стратегического выбора имеют большое сходство, что способствует проведению определенных обобщений и выработке рекомендаций по формированию и управлению стратегическими альянсами.

На этапе экономического спада, реализуя стратегии антикризисного управления, российские предприятия имели возможность осуществлять развитие в рамках концепции создания стратегических альянсов промышленных предприятий, хотя не всегда использовали эту возможность на практике.

Недостатком антикризисной стратегии, осуществляемой промышленными предприятиями самостоятельно, часто являлось отсутствие в ней такой составляющей, как стратегия ценообразования, действующая в направлении снижения цен по сравнению с ценами на аналогичную продукцию конкурентов, что препятствовало контролю над рыночными ценами и объемами продаж и, следовательно, затрудняло реализацию последующих этапов развития.

Потенциал для решения последней зада-

чи создается с помощью синхронизации целей отдельных партнеров и всего альянса, наличия в плане антикризисного управления предприятий разделов, увязанных по направлениям, объемам требуемых ресурсов, срокам и эффективности использования ресурсов.

Следующим этапом циклического развития является этап окончания снижения экономической активности и начала стабилизации, на котором стратегической целью альянсов является повышение конкурентного статуса альянса за счет участия в достижении сбалансированности спроса и предложения продукции, а также формирования потенциала собственного развития. Для достижения цели этапа следует решить такие стратегические задачи, как повышение качества продукции, рост производительности труда и реализация системного эффекта альянса.

По завершении мобилизации внутренних возможностей и формирования потенциала дальнейшего качественного развития стратегический альянс начинает осуществлять реализацию следующего этапа развития, соответствующего условиям начала экономической активности внешней рыночной среды.

На данном этапе стратегический выбор направлений развития имеет целью осуществление управляемого роста альянса. Реализация стратегии управляемого роста альянса возможна лишь в том случае, когда стратегический альянс обладает рыночной властью, то есть осуществляет планирование и контроль цен и объемов продаж на свою продукцию, признаваемую и оплачиваемую рынком. С этой точки зрения проблема доступа к рыночной власти большинством российских предприятий, действующих вне рамок корпоративных стратегических соглашений, не решена.

Конкурентные преимущества предприятия в области разработки, повышения качества и конкурентоспособности продукции, повышения производительности труда, уникальных на внутреннем рынке технологий могут быть использованы для формирования эффективных стратегий ценообразования и снижения издержек.

Тенденции развития и изменения внешней деловой окружающей среды и внутренних возможностей предприятия позволяют рассматривать возможность создания стратегического альянса, в котором предприятие, исполняющее роль головного, могло бы занять ведущее положение, привлекать партнеров по альянсу, при условии наличия у них сходных стратегических целей развития.

На каждом этапе стратегического развития, соответствующего определенному периоду жизненного цикла внешней среды и жизненного цикла альянса, у партнеров и альянса в целом устанавливаются адекватные цели и задачи развития. Общим требованием к си-

стеме стратегических целей альянса является обеспечение конкурентного преимущества альянса во внешней окружающей среде.

На начальном этапе формирования альянса, при продолжающемся снижении деловой активности, основной стратегической целью альянса является реализация функции выживания. К задачам, соответствующим этой цели, можно отнести задачи оптимизации структуры активов и повышения их ликвидности, а также задачу синхронизации целей вступления в альянс отдельных партнеров и промежуточных целей развития альянса. С наибольшими трудностями предприятия сталкиваются при решении организационно-экономических вопросов, а именно – трудностями в разработке эффективной и конкурентоспособной стратегии ценообразования.

На этапе стабилизации экономической активности повышение конкурентного статуса как главной цели развития стратегического альянса разделяется на две взаимосвязанных подцели: совершенствование качественных составляющих и повышение эффективности текущей деятельности; создание потенциала будущего роста.

Особенность стратегического выбора на этапе экономического роста заключается в необходимости реализации стратегии управляемого роста. Одна из составляющих стратегии нацелена на создание предприятием потенциала саморазвития и решение задач реструктуризации предприятий, создания дочерних обществ, дополнительной эмиссии ценных бумаг, поиска инвесторов и т.д.

Более сложной задачей является обретение определенной рыночной власти с помощью контроля над ценами и объемами продаж продукции. В решении этой задачи предприятия испытывают серьезные трудности. С подобными трудностями сталкивается большинство отечественных производителей в перерабатывающем секторе промышленности.

Представляется, что анализ процессов

внедрения современных форм организационно-управленческих инноваций на примере создания стратегических альянсов позволяет сделать вывод, что основными стратегическими ориентирами для альянсов промышленных предприятий является занятие, в определенной степени, монопольного положения в различных сегментах рынка, успешная конкуренция в области качества продукции, издержек и цен с зарубежными фирмами, получение устойчивых доходов, позволяющих оплатить кредиты и наращивать развитие бизнеса.

В результате исследования типологии предпринимательских инновационных объединений появляется возможность выявления общих проблем и основных направлений совершенствования управления их развитием. Для российских промышленных предприятий имеются благоприятные условия для создания предпринимательских инновационных объединений в виде стратегических альянсов, позволяющие им в первую очередь задействовать неиспользованные резервы и обеспечить экономический рост за счет внутренних источников. Однако формированию инновационных объединений российских предприятий необходима всесторонняя государственная поддержка.

ЛИТЕРАТУРА

Васильев Ю.П. Внутрифирменное управление в США / Ю.П. Васильев. М., 1970.

Венчурное финансирование: теория и практика. Гл. 2: Материалы отчета комитета по научной и технической политике ОЭСР. М.: АНХ, 1998.

Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт. М.: Прогресс, 1979.

Стратегическое планирование и управление. Ч. 2 / под ред. А.Н. Петрова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.

И.В. Никифоров

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Рассматриваются формы государственно-частного партнерства и возможности их применения в стратегии развития гостиничного хозяйства Санкт-Петербурга.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство; Санкт-Петербург; государственно-частное партнерство.

We study forms of state-private partnership and opportunities to apply them in the strategy of hotel services development in St. Petersburg.

Keywords: hotel services; St. Petersburg; state-private partnership.

Становление гостиничного бизнеса в России связано в первую очередь с проблемами повышения конкурентоспособности на национальном и международном рынках гостиничных услуг, что обуславливает приоритетность повышения эффективности управления и доходности бизнеса. Перспективность развития предприятий, функционирующих в сфере оказания гостиничных услуг, подтверждается сегодняшним состоянием индустрии туризма в целом, а также повышающимся постоянно уровнем конкуренции в этой сфере. Практически все гостиничные цепи мира, независимо от их рейтинга, испытывая на себе постоянное давление жесткой конкурентной борьбы, ищут любые возможности для увеличения своего потенциала.

Реализация идеи создания в России высокоэффективной системы управления туристским комплексом, обеспечивающей его конкурентоспособность на мировом туристском рынке, означает решение задач по увеличению количества мест в гостиничном хозяйстве, повышению качества обслуживания туристов.

При этом залогом успешной конкурентной борьбы могут стать инновационные технологии управления гостиничными предприятиями, позволяющие использовать максимум преимуществ территориального, экономического и технологического характера.

Представляется, что реализация инновационных проектов, связанных с модернизацией и новым строительством в гостиничном хозяйстве Санкт-Петербурга, должна сопровождаться соответствующими мероприятиями в области государственного управления туристской сферой. Конкретизируя эти мероприятия в отношении экономической и инвестиционной политики городской администрации в области туристского бизнеса, можно

выделить следующие основные направления:

- привлечение внешнего кредитного капитала под залог недвижимости и обеспечение таким образом инвестиций в новые объекты гостиничного хозяйства;

- выделение части налоговых платежей, осуществляемых предприятиями туристско-гостиничного комплекса в городской бюджет как гарантийного фонда обеспечения кредитов, представляемых под инвестиционные проекты развития объектов указанного комплекса;

- создание гарантийного фонда частных инвестиций;

- разработка механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере развития гостиничного бизнеса.

Управление гостиничным хозяйством является одной из самых сложных и престижных, и в то же время, наименее исследованных областей в современной экономике. В настоящее время уже созданы определенные научные разработки в области туризма, использование которых в практической деятельности дало определенные результаты, что позволило в периоды экономических потрясений в стране сохранить туристские структуры. В связи с этим, как один из вариантов инновационного развития гостиничного бизнеса предлагается использовать принципы и систему ГЧП для развития гостиничного бизнеса на уровне города.

Актуальность использования государственно-частного партнерства для повышения эффективности деятельности в российской экономике обусловлена следующими причинами. Во-первых, в мировой практике в последние годы практически повсеместно наблюдается ряд проблем, вызванных ростом стоимости и сроков реализации бюджетных проектов. В этой связи, использование сме-

шанных вариантов реализации и управления проектами является одним из возможных вариантов снижения государственных расходов и сокращения сроков реализации подобных проектов. Во-вторых, одним из возможных вариантов взаимодействия государства и частного сектора для осуществления эффективного контроля использования государственных ресурсов в частных инвестиционных проектах является государственно-частное партнерство. В-третьих, в связи с повышением рейтингов инвестиционной привлекательности российской экономики расширяется перечень отраслей, в которых нормы прибыли выше, чем в аналогичных отраслях других национальных экономик. Эта ситуация является предпосылкой для расширения перечня отраслей, в которых могут использоваться принципы и методы государственно-частного партнерства (С.В. Грицай, 2006).

В настоящее время наиболее принятым в научной литературе является следующее определение государственно-частного партнерства: государственно-частное партнерство – это специфическая, различных видов форма взаимодействия государства и частного сектора в сфере экономики, основополагающей чертой которого является сбалансированность интересов, прав и обязательств сторон в процессе его реализации (Д.М. Амуниц, 2006). В таблице представлены основные виды ГЧП. Одной из основных форм реализации ГЧП являются концессионные соглашения.

В настоящее время в России используются все представленные в таблице виды ГЧП, однако распределение ресурсов и количе-

ственные показатели имеют достаточно сильную дифференциацию.

В настоящее время наиболее высокая степень участия государства в экономике наблюдается через прямое участие в капитале компаний, при этом очень высока динамика концессионных соглашений. Концессии (согласно консолидированному мнению большинства ученых, специалистов и экспертов) представляют собой в наибольшей степени развитую, комплексную и перспективную форму ГЧП. Думается, что это своеобразное «конкурентное преимущество» концессий перед другими формами государственно-частного партнерства заключается в следующем (В.Г. Варнавский, 2004):

- концессионные соглашения (договоры), в отличие от контрактных, арендных и др., имеют долгосрочный характер, что, в свою очередь, дает концессионеру и концеденту возможность осуществлять стратегическое планирование своей деятельности;

- в процессе реализации концессионных соглашений (договоров) частный сектор имеет наиболее полную степень свободы в принятии управленческих и административных решений, что коренным образом отличает концессии от совместных (государственно-частных) предприятий;

- у концедента (государственного или муниципального образования) в пределах существенных условий концессионного соглашения (договора) имеется вполне достаточное количество так называемых «рычагов воздействия» на концессионера в случае нарушения последним указанных условий, а также при

Основные виды государственно-частного партнерства

Виды ГЧП	Продолжительность	Компенсация для исполнителя	Функции исполнителя
Сервисные контракты	Короткий срок (1–3 года)	Вознаграждение от заказчика за выполнение услуг	Определенный, всегда связанный с техникой вид услуг
Управляющие контракты	Средний срок (3–8 лет)	Вознаграждение от правительства за оказание услуг	Управление деятельностью, переданной государством
Аренда и временная передача прав	Длительный срок (8–15 лет)	Все доходы, вознаграждения и сборы от потребителя за оказанные услуги; поставщик услуг выплачивает государству ренту за объект	Управление, ремонт и техническое обслуживание (возможно, инвестирование) муниципального имущества, которое оказывает услуги по специфическим стандартам
Концессионное соглашение	Длительный срок (15–30 лет)	Все доходы от потребителя за оказанные услуги; поставщик услуг выплачивает государству установленные договором выплаты и может брать на себя выплату существующих задолженностей	Управление, ремонт, техническое обслуживание и инвестирование в государственную/муниципальную инфраструктуру по заданным параметрам
Участие в капитале	Неограниченный срок	Доходы компании с участием государственного и частного капитала распределяются пропорционально участию	В соответствии с ГК РФ

Примечание: таблица составлена на основании данных, приведенных в работе Грицай С.В. Использование частно-государственного партнерства для повышения эффективности деятельно-

сти промышленного предприятия: автореф ... дис. канд. экон. наук. М., 2006.

возникновении острой потребности защиты публичного (общественного) интереса;

- концедент (государственное или муниципальное образование) уступает (передает) концессионеру исключительно права владения и пользования объектом своей собственности на возмездной основе, оставляя за собой право распоряжения ею.

Если в начале проведения научных исследований в данной области решались в основном задачи общего профиля, то теперь настала пора решения частных задач, но с более глубокой проработкой. Причем должны выбираться направления, связанные с наиболее актуальными вопросами развития туристской сферы в аспекте государственно-частного партнерства. Принятие закона «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г. призвано придать качественно новый уровень развитию взаимоотношений между государством и частным бизнесом в ряде ключевых отраслей российской экономики. Необходимо подчеркнуть, что указанный Закон открывает реальный путь для интегрирования концессионной модели ГЧП и в сферу гостиничных услуг.

Так, согласно п. 14 ст. 4 закона «О концессионных соглашениях», в качестве объектов концессионных соглашений может выступать недвижимое имущество, входящее в состав объектов здравоохранения, образования, культуры и спорта, а также иных объектов социально-культурного и социально-бытового назначения (Д.М. Амуниц, 2006).

Итак, в стратегии устойчивого развития предприятий гостиничного хозяйства наметились следующие тенденции:

- специализация предложения, поиск «свободных ниш» рынка;
- диверсификация предлагаемых услуг;
- концептуализация сервиса и индивидуализация обслуживания;
- внедрение концессионных соглашений как формы государственно-частного партнер-

ства в рамках развития отрасли туризма.

Пока в России только разрабатываются концептуальные основы концессий. В стране нет ни соответствующих институтов, ни законодательства в этой области, ни четкого представления о том, как должны регулироваться предприятия, созданные на основе концессий.

В то же время экономический потенциал концессий в России можно оценить как высокий. В качестве приоритетных направлений применения концессий должны рассматриваться объекты производственной и социальной инфраструктуры при условии сохранения их в государственной собственности и создания системы регулирования и контроля со стороны органов государственной власти за деятельностью частных компаний.

Однако наибольший эффект с экономической точки зрения должны принести формы концессионных соглашений с предприятиями индустрии туризма, как наиболее динамично развивающимися объектами сферы услуг.

ЛИТЕРАТУРА

ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ // Российская газета. 2005. № 3830. 26 июля.

Амуниц Д.М. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов / Д.М. Амуниц // Официальный сайт консалтинговой группы «Лекс». [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm>

Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы и перспективы / В.Г. Варнавский // Отечественные записки. 2004. № 6.

Грицай С.В. Использование частно-государственного партнерства для повышения эффективности деятельности промышленного предприятия: автореф. ... дис. канд. экон. наук / С.В. Грицай. М., 2006.

Т.А. Переверзева

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРУКТУРИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ СРЕДЫ И ОЦЕНКА ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Рассмотрены вопросы определения институциональной торговой среды и ее структуризации. Предложены методические подходы к оценке эффективности институционального воздействия с помощью показателя «нормоотдачи по товарообороту» для внешней институциональной среды и «процессоотдачи по товарообороту» для внутренней. Использование методики позволяет оперативно вносить изменения в состав нормо процессов, формирующих конкретные институты, и повышать устойчивость бизнеса.

Ключевые слова: институциональная среда; торговая система; институты; нормы; регулирование.

We deal with problems of defining institutional trade environment and its structure. We offer approaches to assessing the efficiency of institutional impact based on the index of “standard return from commodity turnover” for the external institutional environment and “process return from commodity turnover” for the internal. The method enables to make fast changes in the contents of standards and processes making up particular institutions and to increase business sustainability.

Keywords: institutional environment; trade system; institutions; rates; regulation.

В экономической литературе понятие «институциональная среда» трактуется неоднозначно. Некоторые авторы рассматривают институциональную среду как характеристику внешней среды, значимые для экономической деятельности (А.Н. Олейник, 2003). Для А.Д. Максимова институциональная среда включает в себя правовые нормы (А.Д. Максимов, 2003). С другой стороны, О. Уильямсоном предложена более общая трактовка данной дефиниции, как суммы основных политических, социальных и правовых норм, являющихся базой для производства, обмена и потребления (О. Уильямсон, 1993).

На наш взгляд, структуризация институциональной торговой среды предполагает ее рассмотрение в виде внешней и внутренней институциональной среды. Что касается внешней институциональной среды, то она представлена совокупностью институтов, оказывающих влияние на предприятие торговли извне. Это институты органов государственной власти, которые в соответствии с законодательством РФ осуществляют контроль за деятельностью предприятий торговли с целью защиты прав потребителей и обеспечения поступления в государственный бюджет денежных средств в виде налогов. Речь идет о государственном регулировании торговой деятельности с помощью таких институтов, как Федеральная налоговая служба РФ, Федеральная антимонопольная служба, Государственный Комитет РФ по стандартизации,

метрологии и сертификации, Федеральная таможенная служба, Санитарно-эпидемиологический надзор, Министерство внутренних дел РФ и т.д. Характер их влияния на предприятие торговли описан с помощью модели «нормоотдача по товарообороту» (Т.А. Переверзева, 2010).

Внутренняя институциональная среда может быть исследована по такой же методике, что и внешняя среда. Отличие будет заключаться в наборе институтов, норм, оказывающих влияние на торговый процесс. Например, институциональная среда малого бизнеса в торговле в основном создана усилиями федеральных и местных органов управления, хотя и нуждается в совершенствовании по мере развития производственной, инновационной инфраструктуры.

Особое место занимают законы, нормативные акты, принимаемые на местном уровне. Федеральные законы, как правило, носят рамочный характер. Их интерпретация на местах имеет большое значение при формировании внутренней институциональной торговой среды. Особенно это касается вопросов аренды помещений, перехода на упрощенную систему налогообложения и т.д.

Возрастает инфраструктурная институциональная составляющая развития малого предпринимательства, способная отстаивать их интересы. Созданы основные организации, которые занимаются проблемами малого предпринимательства: фонд поддержки мало-

го предпринимательства (такие же фонды имеются в семидесяти четырех регионах); торгово-промышленная палата (145 аналогичных учреждений функционируют в регионах); ассоциация развития малого предпринимательства (имеет 58 региональных отделений); региональные информационно-аналитические центры (более сорока регионов); учебно-деловые центры; бизнес-школы и т.д. (В.А. Рубе, 2004).

Все это многообразие институтов заставляет совершенствовать внутреннюю институциональную среду, которая оказывает влияние на развитие торговли по следующим направлениям: деbüroкратизация экономики; сокращение неоправданного административного вмешательства в предпринимательскую деятельность; ликвидация административных барьеров, создающих благоприятные предпосылки для вымогательства ренты представителями органов исполнительной и законодательной власти на местах.

В этом контексте имеет большое значение определение количественной оценки состояния внутренней институциональной торговой среды, оказывающей влияние на поведение и результаты хозяйственной деятельности торговых предприятий. Вербальные оценки оказываются недостаточными для оценки эффективности внутренней институциональной среды.

Предприятия торговли, представляющие различные формы торговли (дискаунтеры, торговля в радиусе пешеходной доступности, торговля на вещевых и продовольственных рынках и т.д.), могут рассматриваться как институциональные системы, идентификацию которых можно проводить по набору действий, связанных с функциональным разделением труда. В этом случае необходимо выделить следующие относительно самостоятельные торгово-производственные процессы: маркетинг, товарное обеспечение, инфраструктурное обеспечение, организация торговых процессов в торговом зале, планирование, управление и т.д. Все эти процессы формируют внутреннюю институциональную среду для торговых предприятий, являясь, в свою очередь, определенными нормами хозяйственной деятельности предприятия торговли.

При таком институциональном описании торговых предприятий актуальным моментом является необходимость использования более широкой трактовки толкования институтов, на основании которой институт будет рассматриваться не только как норма взаимодействия между экономическими агентами, но и как организационная форма их объединения и регулирования. Такая трактовка дефиниции институтов позволит обосновать различные интеграционные объединения в виде торгово-финансовых промышленных групп, агропромышленных комбинатов и других объедине-

ний, куда торговые сети входят как составляющие структурные единицы.

Каждый из рассматриваемых институтов содержит определенное количество регулятивных процессов, выполнение которых обеспечивает получение соответствующего эффекта в виде прибыли, объема продаж, снижения издержек обращения в результате функционирования всей экономической системы в лице торговой сети, торгового предприятия. Например, институт планирования включает такие виды операций (институциональные нормопроецессы), как анализ товарооборота в целом, в том числе по предприятиям, если анализ осуществляется по сети, и по структуре; анализ издержек обращения в целом, в том числе по статьям; анализ валового и маржинального доходов в целом, в том числе по товарным группам; анализ прибыли, рентабельности и т.д.

Соотношение результатов деятельности экономической системы с количеством выполняемых операций позволяет говорить об эффективности их реализации. На наш взгляд, наиболее удачно внутреннюю институциональную среду характеризует введение показателя «процессоотдача».

Например, мы получаем возможность определить оптимальное число процессов, обслуживающих институты, если разделим объем продаж на показатель процессоотдачи. Сравнение их с фактическим числом процессов дает возможность судить об эффективности функционирования внутренней институциональной среды и о возможности ее реорганизации. Если их количество больше нормы, то это свидетельствует об избыточности функциональных процессов. Если их меньше нормы, то можно обсуждать возможности организации новых институтов или доукомплектования существующих.

На наш взгляд, общий алгоритм определения состояния внутренней среды предприятия торговли может быть представлен следующим образом:

1. Формирование показателя фактической процессоотдачи по предприятиям:

$$HM\phi = \frac{T}{\sum_{i=1}^n H}$$

где T – товарооборот фактический по предприятию;

$\sum_{i=1}^n H$ – нормы, входящие в конкретный институт, которыми пользуется предприятие.

2. Определение процессоотдачи по институту, действующему в институциональной

среде:
$$HM\mu = \frac{\sum_{j=1}^m T}{\sum_{i=1}^n H}$$

где $\sum_{j=1}^m T$ – товароборот предприятий, входящих в институциональную среду;

$\sum_{i=1}^n H$ – сумма норм, используемых торговыми предприятиями,
 i – нормы, j – предприятия.

3. Соотношение фактической процессоотдачи предприятия с процессоотдачей института (C_{nm}): $C_{nm} = \frac{HM\phi}{HM_i}$.

4. Влияние внутренней институциональной среды на деятельность торговых предприятий ($Вис$) по конкретному институту: положительное влияние ($Вис+$), отрицательное влияние ($Вис-$):

$$(Вис+) = \frac{\sum_{j=1}^m \Pi+}{\sum_{j=1}^m \Pi} ; (Вис-) = \frac{\sum_{j=1}^m \Pi-}{\sum_{j=1}^m \Pi} ,$$

где $\sum_{j=1}^m \Pi+$ – количество предприятий, адаптированных к внутренней институциональной среде при $C_{nm} > 1$;

$\sum_{j=1}^m \Pi-$ – количество предприятий, не адаптированных к внутренней институциональной среде при $C_{nm} < 1$.

5. Комплексная оценка влияния внутренней институциональной среды на торговый бизнес ($КВис$): положительное влияние ($КВис+$), отрицательное влияние ($КВис-$):

$$(КВис+) = \frac{\sum_{i=1}^n I+}{\sum_{i=1}^n I} ; (КВис-) = \frac{\sum_{i=1}^n I-}{\sum_{i=1}^n I} ,$$

где $\sum_{i=1}^n I+$ – количество институтов, формирующих положительную оценку влияния институциональной внутренней среды на торговый бизнес;

$\sum_{i=1}^n I-$ – количество институтов, формирующих отрицательную оценку влияния институциональной внутренней среды на торговый бизнес.

Таким образом, предложенная методика исследования позволяет с помощью количественных методов познать и оценить состояние внутренней институциональной торговой среды, оказывающей влияние на хозяйственную деятельность предприятий.

Использование показателя процессоотдачи дает возможность своевременно отказываться от неэффективных институтов, перегруппировать состав выполняемых операций в конкретном институте, а в отдельных случаях вводить новые институты.

Привнесение элементов моделирования институтов позволит разрабатывать обоснованные стратегии социально-экономического развития торговых сетей и предприятий.

Различные сочетания исчисленных показателей процессоотдачи, оптимального объема продаж при заданной структуре институтов позволяют строить различные варианты развития предприятий торговли путем выбора их организационной структуры и системы регуляторов.

ЛИТЕРАТУРА

- Максимов А.Д. Экономические организации и институциональные аспекты их развития / А.Д. Максимов. Екатеринбург, 2003.
- Олейник А.Н. Конституция российского рынка: согласие на основе пессимизма? / А.Н. Олейник // Социологические исследования. 2003. № 9.
- Переверзева Т.А. Оценка эффективности функционирования институциональной торговой среды / Т.А. Переверзева // Проблемы современной экономики. 2010. № 2.
- Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России / В.А. Рубе. М.: ИНФРА, 2004.
- Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала / О. Уильямсон // ЭКО. 1993. № 5.

И.Г. Савицкая

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Рассмотрены основные направления и связанные с этим проблемы информационного обеспечения процесса предоставления информационных услуг в механизме реализации антимонопольной политики.

Ключевые слова: антимонопольная политика; информационные услуги; качество информационного обеспечения процесса антимонопольного регулирования; эффективность процессов информатизации; рациональное использование информационных ресурсов.

We research key directions and problems of information backup of providing information services when implementing antimonopoly policy.

Keywords: antimonopoly policy; information services; quality of information backup of antimonopoly regulation; efficiency of informatization; rational use of information resources.

В современных условиях игнорирование принципов антимонопольного регулирования может создавать негативные эффекты по некоторым направлениям экономической политики, а экономическая политика может выступать как дискриминационная и нарушающая принципы свободного рынка. Именно для реализации мероприятий по антимонопольному регулированию и необходима соответствующая информация, что позволяет сделать вывод о том, что эффективность информационных услуг необходимо определять через показатели качества антимонопольного регулирования.

Важность информации как составляющей современных производительных сил не подлежит сомнению. Различные подходы к использованию информационных ресурсов общества являются одним из основных признаков различия плановой и рыночной экономики. Именно неспособность эффективно эксплуатировать информационные ресурсы – как в области производства, так и в области распределения – стала серьезной причиной краха прежней социально-экономической системы, хотя значимость процедур переработки информации была осознана уже в 1970-х годах. Фактическое окончание приватизации средств производства в современной России означает, что основные акценты информационной деятельности (такой, например, как осуществление инвестиционной деятельности предприятиями, производство и сбыт продукции, банковское дело, государственный контроль за соблюдением законов и нормативных актов на производстве) сместились в область рыночных отношений (С.В. Лопатин, 2009).

В России результативное решение ком-

плекса проблем социально-экономического развития и создание основ для конкурентного развития возможно лишь в том случае, если будут разработаны эффективные экономические, правовые, организационные, финансовые, административные методы и способы изменения приоритетов социально-экономической стратегии государства и отдельных предприятий, а также мероприятия, которые, в свою очередь, позволят все отрасли народного хозяйства сделать привлекательным объектом активного инвестирования государственного и частного капитала.

Проблема антимонопольного регулирования в рыночной экономике трансформируется в задачу управления информационными процессами в целях предупреждения возможности монопольных проявлений, а также создания единого информационного пространства для эффективной адаптации хозяйствующих субъектов в условиях рынка. При этом к подцелям стратегии предоставления информационных услуг в механизме реализации антимонопольной политики следует отнести удовлетворение информационных потребностей специалистов, работающих в области антимонопольного регулирования; эффективное использование национальных и мировых информационных ресурсов; повышение эффективности информационного обмена в рамках реализации антимонопольной политики на федеральном и региональном уровнях; информатизацию процесса антимонопольного регулирования, интеграцию информационной и научно-исследовательской деятельности; решение современных социально-экономических проблем в государстве и эффективное осуществление структурных преобразований

экономики; развитие и распространение информационной культуры.

Следует отметить, что в настоящее время уровень информационного обеспечения практики антимонопольного регулирования в России гораздо ниже, чем в развитых странах. Из-за жестких финансовых ограничений резко снизился уровень информационного обеспечения. Очевидно, что в ближайшие годы традиционными методами изменить ситуацию к лучшему не представится возможным. В связи с этим необходимо разработать комплекс мер с использованием новых нетрадиционных подходов к решению проблем повышения уровня информационного обеспечения специалистов в сфере антимонопольного регулирования на основе масштабного использования новых информационных технологий и электронизации информационных фондов (С.В. Лопатин, 2009).

С точки зрения рыночной модели развитие и становление бизнеса в России становится существенным фактором формирования единого информационного пространства, которое могло бы достаточно эффективно связывать различные слои общества, регионы и государства. Современная система информационного обеспечения в значительной степени ориентирована на использование концепции отношений и согласования интересов всех участников процесса социально-экономического развития. Одним из основополагающих вопросов при изучении практики информационного обеспечения является определение таких базовых понятий, как информационные услуги, потребители информационных услуг, рынок информационных услуг. При этом информационная услуга как результат деятельности соответствующих специалистов или организаций направлена на удовлетворение потребности в различной информации. На наш взгляд, целесообразно было бы дополнить данную квалификацию понятием информационных услуг, определив их как результаты деятельности профессиональных коллективов специалистов и экспертов в виде различного рода информационных комплексов, которые потребляются как в процессе получения основной информационной услуги, так и в профессиональной деятельности.

Усиление кризисных явлений в экономике заставляет хозяйствующие субъекты включаться в разрешение проблем, связанных с диагностикой финансово-экономического состояния, разработкой стратегии развития и мероприятий по реструктуризации бизнеса. Это обуславливает создание такой системы, информационные банки данных которой позволили бы подбирать и систематизировать информацию о методах и технологиях управления промышленными предприятиями, типовых управленческих решениях. Подобные данные должны содержать необходимую ин-

формацию для предприятий, позволяющую выделить основные риски, элементы стратегии выживания, а также сформулировать стандартные антимонопольные меры.

Формирование эффективных механизмов антимонопольного регулирования деятельности предприятий возможно посредством развития практики информационного обеспечения, предполагающей отслеживание экономического состояния предприятий посредством как финансового, так и факторного анализа, а также выявление проблемных предприятий на ранних стадиях монопольных проявлений (А.И. Королев, 2008). Исходя из сложившейся в стране экономической ситуации, по нашему мнению, информационное обеспечение производственно-хозяйственной деятельности необходимо для всех хозяйствующих субъектов в России. Успешная реализация информационного обеспечения практики антимонопольного регулирования во многом зависит от целостности и эффективного функционирования информационных потоков. В настоящее время, к сожалению, используются не все возможности информационного обеспечения. Даже при сложившейся практике функционирования финансового мониторинга можно было бы более эффективно наладить имеющиеся потоки.

На наш взгляд, анализируя риски с точки зрения возможности формирования единого механизма антимонопольного регулирования, необходимо учесть, что структуру экономики представляют следующие группы экономических субъектов: население; предприятия материальной сферы; учреждения финансово-кредитной системы; органы управления, в компетенции которых находится формирование и расходование бюджетов соответствующих уровней; учреждения социальной сферы и общественные организации, относящиеся к сфере нематериального производства; внебюджетные фонды. При этом противоречивые интересы предприятий, отражающиеся на их участии в разнообразных взаимодействиях, также выступают факторами риска при реализации инвестиционных проектов и программ в материальной и социальной сферах. Именно под воздействием всех перечисленных выше факторов формируется интегральный риск в экономике.

С помощью системы информационного обеспечения и экспериментальных расчетов могут быть определены условия, при которых наиболее значимые факторы риска могут быть нивелированы за счет соответствующих мероприятий. В этой связи необходимо отметить, что при осуществлении экономических преобразований следует учитывать, что новые хозяйственные механизмы, на наш взгляд, нельзя разработать без учета состояния сложившихся информационных сред, так как любое предприятие представляет собой инфор-

мационное пространство, в рамках которого основной массив организационно-экономической информации может преобразовываться из конкретных форм в сложные, кризисные и противоречивые комбинации (А.И. Королев, 2008).

Принципиально лучшим вариантом использования информации является ее общедоступность при принятии решений, выполнении необходимых расчетов и подготовке обоснованных прогнозов. Отечественная наука накопила богатый опыт практической реализации указанного преимущества с помощью теоретически обоснованного экономико-математического инструментария. Однако закрытость информации, характерная для рыночных отношений, не позволяет с системных позиций подойти к проблеме переработки данных, но дает возможность использовать ее более тщательно и эффективно, что обеспечивает аккумулирование в частном бизнесе достаточных капиталов, направляемых на развитие новых информационных технологий. Очевидно, что поиск, развитие и распространение знаний о технологиях обработки данных будут способствовать совершенствованию и активному применению информационных технологий. Необходимо комплексно и с единых методологических позиций использовать информационные технологии применительно к механизму антимонопольного регулирования.

Например, согласно Федеральной целевой программе «Электронная Россия 2001–2010», внедрение современных информационных технологий в организацию работ министерств и ведомств, а также региональных органов управления позволит сократить издержки на управление, в том числе и за счет высвобождения части технического персонала этих служб. К тому же важное значение будет иметь интеграция отдельных государственных информационных ресурсов в единую систему, что позволит радикально сократить возможности для нарушения законов, уклонения от налогов. Создание единой системы

сбора, передачи и обработки информации существенно повысит возможности скоординированных действий правительственных структур и будет способствовать повышению экономической безопасности государства (Федеральная целевая программа «Электронная Россия 2001–2010»).

В свою очередь, в сфере бизнеса предусматриваемые меры по ускорению распространения современных способов передачи информации и внедрение электронного документооборота приведет к сокращению времени на осуществление сделок, взаимодействия с государственными органами власти и, в конечном счете, к сокращению транзакционных издержек, повышению конкурентоспособности предприятий. Реализация такого комплекса мероприятий создаст необходимые и достаточные условия для ускоренной интеграции России в мировую систему коммуникаций и стандартов, и не меньшее значение, чем рост экономической эффективности, будет иметь создание единого информационного пространства (Федеральная целевая программа «Электронная Россия 2001–2010»). При сохранении существующей в настоящее время динамики преобразований Россия в ближайшей перспективе станет государством с благоприятными условиями для ведения бизнеса, строгим соблюдением прав и законных интересов собственников.

ЛИТЕРАТУРА

Федеральная целевая программа «Электронная Россия 2001–2010» // Сайт Министерства экономического развития и торговли РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

Королев А.И. Роль информационного обеспечения в практике антимонопольного регулирования / А.И. Королев // ЭКО. 2008. № 4. С. 6–15.

Лопатин С.В. Новый информационный подход к реструктуризации российских предприятий / С.В. Лопатин // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 2. С. 47–54.

Р.Е. Сагиндигов

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Рассмотрены особенности формирования системы национальной экономической безопасности Казахстана, сформулированы основные направления информационно-аналитической поддержки процесса обеспечения национальной экономической безопасности.

Ключевые слова: национальная экономическая безопасность; стратегия обеспечения национальной экономической безопасности; информационно-аналитическая поддержка.

We look at specific features of creating Kazakhstan's national economic security system and offer the main directions of informational and analytical support to ensure national economic security.

Keywords: national economic security; strategy to ensure national economic security; informational and analytical support.

Экономическая безопасность занимает ключевое место в системе национальной безопасности любой страны, поскольку от состояния экономики в значительной мере зависят защищенность всех других жизненно важных интересов, гражданского общества и государства, а также сохранение национальных ценностей и образа жизни населения от многочисленных внутренних и внешних угроз. Под экономической безопасностью страны следует понимать совокупность экономических, политических и правовых условий, обеспечивающих длительное устойчивое производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом. Экономическая безопасность Казахстана обеспечивается решениями и действиями как государственных органов, так и организаций различных форм собственности. Основными задачами обеспечения экономической независимости Казахстана является недопущение экономической изоляции Казахстана от мировой экономической системы; сохранение и укрепление ресурсно-энергетической основы экономики страны; взаимовыгодное сотрудничество с отечественными и международными финансовыми институтами с целью направления внутренних и внешних кредитных ресурсов и инвестиционных возможностей на восстановление и развитие отечественной экономики; недопущение угрожающего дисбаланса в социально-экономическом развитии регионов Казахстана (Закон Республики Казахстан от 26 июня 1998 г. № 233-1).

В целях защиты национальных интересов Республики Казахстан, в том числе сохранения и укрепления промышленного потенциала, государство, с соблюдением гарантий, предоставляемых иностранным инвесторам, осуществляет контроль за состоянием и использованием объектов экономики Казахстана, находящихся в управлении или собственности иностранных организаций и организаций с иностранным участием. Требования по обеспечению национальной безопасности в обязательном порядке учитываются при заключении контрактов по использованию стратегических ресурсов Республики Казахстан, выполнении этих контрактов и контроле за их исполнением. Не допускается принятие каких бы то ни было решений и совершение действий, противоречащих интересам формирования и бесперебойного функционирования рыночного пространства Республики Казахстан, в пределах которого осуществляется свободное перемещение трудовых, финансовых и иных ресурсов; единой и самостоятельной финансовой системы Республики Казахстан, в том числе обращения на всей территории страны национальной валюты тенге; единых и самостоятельных коммуникационной и энергетической систем Республики Казахстан (Закон Республики Казахстан от 26 июня 1998 г. № 233-1).

Для противодействия угрозам экономической безопасности силы обеспечения национальной безопасности во взаимодействии с институтами гражданского общества должны быть нацелены на поддержку государствен-

ной социально-экономической политики, направленной на совершенствование структуры производства и экспорта, антимонопольное регулирование и поддержку конкурентной политики; на развитие национальной инновационной системы в целях реализации высокоэффективных проектов и приоритетных программ развития высокотехнологичных секторов экономики; на укрепление финансовых рынков и повышение ликвидности банковской системы; на сокращение неформальной занятости и легализацию трудовых отношений, повышение инвестиций в развитие человеческого капитала; на обеспечение баланса интересов коренного населения и трудовых мигрантов с учетом их этнических, языковых, культурных и конфессиональных различий; на формирование системы научно и технологического прогнозирования и реализацию научных и технологических приоритетов, усиление интеграции науки, образования и производства; на развитие индустрии информационных и телекоммуникационных технологий, средств вычислительной техники, радиоэлектроники, телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения.

Вопросы информационно-аналитической поддержки процесса обеспечения национальной экономической безопасности, включая стратегический анализ, разработку, выбор и реализацию политики экономической безопасности, должны рассматриваться в неразрывной связи с вопросами информационно-аналитической поддержки государственного управления. По сути дела, речь идет о единой интегрированной системе информационно-аналитического обеспечения, охватывающей как сферу государственного управления, так и задачи в области обеспечения экономической безопасности государства. Решение прикладных проблем требует новых подходов к информационно-аналитическому обеспечению стратегии национальной экономической безопасности и необходимых для этого методических, программно-инструментальных и технических средств. В настоящее время отсутствует общепризнанное выделение типовых задач решения управленческой проблемы, формализованных до степени, позволяющей сформировать набор реализующих их процедур обработки данных, а также логических структур входных и выходных данных этих процедур (А. Данчул, 2004). Выделение устойчивых подзадач с формально описанными процедурами их решения, структурами входных и выходных данных можно рассматривать как аналитические сервисы.

Информационно-аналитическая поддержка формирования и реализации стратегии обеспечения национальной экономической безопасности базируется на следующих принципах: выделение типовых задач решения управленческой проблемы и реализующих их

процедур обработки данных, а также соответствующих им логических структур входных и выходных данных; выделение взаимосвязей типовых задач решения управленческой проблемы (типовых процедур обработки данных) и соответствующих им преобразований логических структур входных и выходных данных; независимость процедур обработки данных относительно способа их получения и ввода; хранение входных и выходных данных каждой задачи вне процедуры ее реализации; выделение процедур отображения результатов обработки данных из процедур обработки данных; хранение информации, отображающей входные и выходные данные, вне процедур обработки.

За годы, прошедшие с начала рыночных реформ, экономическое, внутри- и внешнеполитическое положение Казахстана изменилось настолько, что принятая модель реформирования нуждается в тестировании в большей мере по критериям экономической безопасности, нежели экономической обоснованности с позиции тех или иных теорий. Анализ системы экономической безопасности позволяет сделать вывод о том, что государственная деятельность по обеспечению экономической безопасности сводится к мониторингу условий и факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы и государства в краткосрочной перспективе и формированию экономической политики и институциональных преобразований, устраняющих или смягчающих негативное воздействие этих факторов в рамках программы по стабилизации экономики. В свою очередь функциональный анализ системы экономической безопасности показал необходимость корректировки действующего механизма обеспечения экономической безопасности.

Деятельность информационных и аналитических служб имеет очевидную целевую направленность на поддержку процесса управления экономической безопасностью и осуществляется во взаимодействии с большим числом различных структур как внутри регионов, так и за их пределами. Деятельность подобных служб существенно затрудняется в связи с внутренней противоречивостью сложившейся системы государственного управления в Казахстане, обладающей на всех уровнях такими традиционными недостатками, как неоптимальность административных структур; ориентация на отчетность, а не на качество реализации принятых решений и выполненных работ; одновременное действие нескольких противоречивых нормативных документов; отсутствие согласованности в межведомственной деятельности и т.п.

Следует выделить основные проблемные области, для которых в условиях политической и экономической нестабильности тради-

ционные методы решения проблем не всегда адекватны ситуации (Ю.Л. Леохин, В.Ю. Бекасов, 2010). Это и предупреждение конфликтных и кризисных социально-политических ситуаций, поиск наилучшего выхода из создавшегося положения, оценка возможных последствий принимаемых социально-экономических решений, выявление тенденций и закономерностей социально-экономического развития, стратегическое планирование, содержательный контроль и оценка эффективности исполнения программ, построение и оценка альтернативных социально-экономических сценариев, управление крупными корпорациями и мн. др. Эти проблемные области характеризуются: информационной открытостью и неопределенностью границ принимаемых решений; необходимостью уделения большего внимания поддержке процессов постановки задач, чем их решению; уникальностью (неповторимостью) каждой ситуации и решений по ним; высокими требованиями к оперативности принятия решения при фрагментарности и противоречивости исходной информации; интуитивностью критериев оценки ситуаций и принятия решений; влиянием отклоняющих (от ранее намеченного плана) тенденций на ход обсуждения решаемых вопросов; необходимостью выхода за рамки стереотипных решений, рассмотрения маловероятных альтернативных ходов; хаотичностью среды, требующей применения нетрадиционных методов оценки устойчивости процессов управления.

Определяющая роль в числе факторов национальной экономической безопасности принадлежит внутреннему организационно-экономическому механизму обеспечения

национальной экономической безопасности, который должен быть распространен на всех уровнях государственного управления. При этом важно заметить, что выживаемость не должна ассоциироваться с конкурентоспособностью. Поэтому адекватная оценка параметров и критериев, а также разработка стратегии обеспечения национальной экономической безопасности может быть проведена только на высокотехнологичном с точки зрения систем управления уровне. Систему информационно-аналитического обеспечения органов власти и управления в процессе обеспечения национальной экономической безопасности необходимо строить на основе анализа предметной области управления экономической безопасностью и выделения приоритетных программно-целевых установок, что позволит сформировать современный облик казахстанской экономики, определяющий ее конкурентные преимущества по отношению к другим государствам.

ЛИТЕРАТУРА

Закон Республики Казахстан от 26 июня 1998 г. № 233-1 «О национальной безопасности Республики Казахстан» (внесены изменения Законом РК от 28.04.2000 г. № 45-II) // Ведомости Парламента РК. 1998. № 11–12.

Данчул А. Информационно-аналитические технологии и ситуационные центры / А. Данчул // Государственная служба. 2004. № 4.

Леохин Ю.Л. Подход к проектированию корпоративных сетей на основе анализа информационной структуры / Ю.Л. Леохин, В.Ю. Бекасов // Качество. Инновации. Образование. 2010. № 3.

И.В. Текутьев

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ДОЛГОСРОЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Обосновывается необходимость создания в современных экономических условиях эффективных форм объединений предприятий в предпринимательские структуры. Проведен стратегический анализ тенденций в динамике рыночных изменений, и показано, что наиболее перспективной формой реализации концепции глобальной корпорации в современный период являются стратегические альянсы.

Ключевые слова: промышленные предприятия; стратегические альянсы; более высокая эффективность производства.

We prove the need to develop efficient mechanisms of merging companies into entrepreneurial structures in modern economic conditions. We carry out a strategic analysis of trends in the dynamics of market changes and demonstrate that strategic alliances are the most perspective way to implement the global corporation concept.

Keywords: industrial enterprises; strategic alliances; higher production efficiency.

Увеличение выпуска конкурентоспособной продукции в условиях открытой рыночной системы в России невозможно без широкомасштабного развития системы производительных сил страны, осуществляемого за счет внедрения современных корпоративных форм предпринимательских объединений, применения современных методов стратегического планирования и управления.

Среди основных стратегических ориентиров социально-экономического развития страны в последнее десятилетие в качестве стратегической цели было определено превращение страны «в динамично развивающуюся экономическую державу» (Стратегия развития государства на период до 2010 года). Реализация указанной цели была возможна только на основе экономической, социальной консолидации, совершенствования правовых критериев и процедур согласования различных субъектов хозяйствования.

Государственное планирование и регулирование реализации социально-экономических функций государства не должно предполагать решения социально значимых задач государственного уровня силами только самого государства. Сейчас совершенно очевидна ограниченность возможностей использования государственных ресурсов и ресурсов отдельных предпринимательских объединений для решений задач макроэкономического уровня.

На основании этого можно сделать вывод, что цели стратегии социально-экономического развития государства в основном будут достиг-

нуты в результате ускоренного развития всех видов предпринимательских структур.

Признавая за промышленными предприятиями, реальным сектором экономики ведущую роль в достижении стратегических целей социально-экономического развития государства, следует обратить пристальное внимание на необходимость создания эффективных форм объединения предприятий в предпринимательские структуры, которые в наибольшей степени соответствовали бы закономерностям процессов, происходящих на отдельных этапах макроэкономического развития. Решению подобной задачи способствует проведение стратегического анализа тенденций в динамике рыночных изменений.

Современное экономическое развитие имеет как отрицательные, так и положительные тенденции. Разнонаправленность тенденций – основная причина противоречий современного экономического развития, отягощенного глобальным финансово-экономическим кризисом.

К негативным тенденциям относятся изменение структуры отраслей экономики в направлении увеличения доли топливно-сырьевого комплекса и снижение доли отраслей, выпускающих конечную продукцию. Одновременно с изменением отраслевой структуры происходит снижение технического уровня отдельных отраслей за счет сокращения использования передовых технологий и оборудования.

Ограничения распространяются на возможности развития большинства экономических субъектов. Зачастую продолжается сокра-

шение объемов выпуска и количества важнейших видов продукции. Недостаточны и реальные сдвиги в укреплении производственно-хозяйственной кооперации между Россией и зарубежьем.

Вместе с тем, наблюдаются и позитивные тенденции, которые прежде всего проявляются в снижении темпов экономического спада. Увеличилась доля собственных средств предприятий в общем объеме инвестиций. Совершенствуется реакция предприятий на спросовые ожидания. На товарном рынке развивается кооперирование предприятий путем установления прямых связей, которое поддерживается формированием рыночной инфраструктуры для повышения мобильности капиталов, рабочей силы и других производственных ресурсов.

В настоящее время в качестве важнейшей стратегической задачи можно рассматривать как вынужденную, но при этом целесообразную и рациональную перестройку всего экономического механизма, ведущую (хотя и через потери) к упорядочению и стабилизации хозяйственных связей в новых условиях. Достижение стабилизации становится отправным моментом начала подъема экономической активности. Следует признать, что количественная оценка указанных процессов показывает их чрезвычайную величину как по результатам, так и по затратам.

Особый интерес представляет следующая характерная особенность формирования стратегических ориентиров в рассматриваемой перспективе развития: во всех трех периодах темпы роста экономики должны обеспечиваться главным образом за счет вовлечения в экономический оборот неиспользуемого потенциала и инвестиционных возможностей.

Таким образом, начальные этапы реализации стратегии отечественных товаропроизводителей будут основаны на изыскании и эффективном применении внутренних резервов.

Анализ текущей макроэкономической ситуации в ее развитии и предположения о стратегических ориентирах долгосрочного социально-экономического развития позволяет сделать некоторые выводы.

В настоящее время макроэкономическое развитие имеет выраженный циклический характер, включающий этапы спада деловой активности, стабилизации и подъема.

Широкомасштабные сдвиги в динамике развития экономики охватывают все стороны жизнедеятельности общества, поэтому стратегическая задача заключается в сглаживании циклических колебаний, выравнивании траектории развития и придании процессу экономического развития характера устойчивого роста.

В реальном секторе экономики задачу макроэкономического развития должны решать действующие производители, объединяя свои усилия в рамках новых корпоративных форм организации бизнеса, таких, как стратегические

альянсы промышленных предприятий.

До недавнего времени доминирующим было мнение о том, что мировая экономика и национальные экономики представляют собой рыночную систему, в которой фирмы, транснациональные корпорации и финансово-промышленные группы жестко конкурируют в борьбе за ресурсы и рынки сбыта. Однако процессы, протекающие в современной рыночной системе, свидетельствуют о наступлении нового этапа развития экономических отношений, характеризующихся высокой транснациональной мобильностью капитала и громадным ростом долгосрочных зарубежных инвестиций, необходимых для решения задач, которые не под силу даже крупным самостоятельным производителям продукции. Насущной необходимостью для крупных корпораций становится поддержание долговременной финансово-экономической стабильности, сохранение рыночной власти, контроля над ценами и объемами продаж.

В современных условиях появляются новые формы международного сотрудничества ТНК, а именно – стратегические соглашения, посредством которых корпорации объединяют финансовые и технические ресурсы для достижения результатов, которые невозможно осуществить в рамках отдельной корпорации.

Соглашения способствуют взаимной заинтересованности партнеров в общем финансовом успехе, а совместное руководство позволяет дирекции компаний осуществлять взаимный контроль. Благодаря образованию стратегических альянсов, экономика конкуренции способна сформировать тенденцию к превращению в экономику сотрудничества, открывающую пути к более высокой эффективности производства.

Эволюция стратегических соглашений имеет несколько этапов: продажа лицензий и заключение субконтрактов; образование технологической взаимозависимости корпораций; преодоление корпорациями национальных границ и создание сетей международного сотрудничества.

Последний этап совпал с обострением международной конкуренции, когда технология стала решающим фактором успеха. Производители достигали экономического эффекта за счет концентрации ресурсов в области исследований и технологий, хотя продолжали конкурировать в области их применения и рыночного сбыта продукции, например, в области телекоммуникаций и авиадвигателей, где затраты на создание новых поколений техники стали недоступными для любой отдельной корпорации, сколь бы крупной она не являлась.

Можно сделать вывод о том, что одновременно с интернационализацией капиталов в сфере производства и коммерческого сотрудничества между крупными производителями продукции происходит международное сотрудничество в области получения и практического

использования новых знаний. Процессы глобализации исследований и разработок в сочетании с процессами глобализации технологий и коммерческой деятельности приводят к глобализации всей промышленной деятельности.

Широкое распространение стратегических соглашений корпораций в мировой экономике вызывает необходимость совершенствования теории и практики стратегического управления данными процессами. В научный обиход теории стратегического менеджмента вводится понятие «глобальное управление (менеджмент)», связанное с процессом образования «глобальных корпораций» (Стратегическое планирование и управление, 1998).

Глобальная корпорация является целостной системой предприятий с общими задачами и стратегией развития. Формирование системы управления глобальной корпорацией строится на следующих основах:

- формирование единой стратегии для всех предприятий, входящих в состав глобальной корпорации;
- разработка и реализация гибкой глобальной стратегии развития, ориентированной на долгосрочную перспективу;
- применение общих принципов и технологий управления для всех предприятий, входящих в глобальную корпорацию;
- ориентация деятельности на специфические требования потребителей в различных странах и регионах;
- изменение стиля работы в направлении повышения личной ответственности и инициативы всех сотрудников глобальной корпорации;
- формирование систем оплаты труда, стимулирующих творчество и ответственность в работе;
- применение новейших технологий и систем сбыта продукции в рамках глобальной корпорации (Стратегическое планирование и управление, 1998. С. 86).

Наиболее перспективной формой реализации концепции глобальной корпорации в современных условиях представляются стратегические альянсы, побудительным мотивом создания которых является особый тип сотрудничества предприятий и формирование их коалиций, основывающихся на взаимных потребностях.

Стратегические альянсы рассматриваются, в первую очередь, как способ восстановления баланса конкурентоспособности. Критики традиционной конкурентоспособной модели приходят к выводу о том, что более эффективным в конкурентной борьбе становится сотрудничество и кооперирование, а не стремление подавить всех конкурентов.

В процессе восстановления баланса конкурентоспособности будущих партнеров необходимо решить ряд проблем, а именно: уточнить

имущественные права участников стратегического альянса, способы и возможности решения партнеров оставаться в рамках альянса или выйти из него, а также обеспечить в рамках стратегического альянса предполагаемое равенство выгод для всех его участников.

Учитывая указанные проблемы и противоречия, в настоящее время наиболее предпочтительным определением стратегического альянса является определение, представляющее его как коалицию двух или больше организаций, имеющих совместимые или взаимодополняющие деловые круги для достижения стратегически существенных целей и задач, которые являются взаимно выгодными. Эти цели и задачи могут преследоваться или в экономической, или в политической области, и могут быть гибкими во времени. Взаимная выгода не подразумевает равенства доходов, но означает, что все участники альянса получают прибыль от участия пропорционально сделанным вкладам. Кроме того, стабильность альянса будет прямым следствием этих выгод, перевешивающих выгоды от дополнительных размещений капитала (Стратегическое планирование и управление, 1998).

В соответствии с данным определением стратегические альянсы, имеющие различное целевое назначение и любое число партнеров, должны, при этом, соответствовать определенному минимальному набору критериев. Альянсы должны иметь стратегически реальные цели деятельности, недостижимые силами отдельных партнеров. Партнеры по стратегическому альянсу должны иметь возможность получения взаимных, хотя и не обязательно равных выгод от совместного сотрудничества. Выгоды от совместного сотрудничества должны быть более весомы и предпочтительны, чем выгоды от других видов деятельности. Партнеры по стратегическому альянсу должны иметь право свободного выхода из него или продолжения нахождения в его составе.

Приведенное определение стратегического альянса, а также содержащиеся в нем критерии его формирования, очевидно, будут изменяться, однако сейчас они могут служить основой для более полного и глубокого раскрытия содержания понятия «альянсы», их классификации, исследования общих характеристик и особенностей поведения.

ЛИТЕРАТУРА

Стратегия развития государства на период до 2010 г. Доклад, подготовленный рабочей группой Государственного Совета РФ под руководством В.И. Ишаева // Российский экономический журнал. 2001. № 1. С. 4.

Стратегическое планирование и управление. Ч. 2 / под ред. А.Н. Петрова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.

А.А. Ципоренко

ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОНТРОЛЛИНГА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются актуальные вопросы разработки системы инструментов контроллинга, ранжированных по уровням управления, что необходимо для его эффективного функционирования. Предлагаемая система инструментов контроллинга предприятия включает в себя наряду с традиционными видами контроллинга новые, такие как сегментарный анализ, гибкие сметы и др.

Ключевые слова: контроллинг; оперативная, тактическая и стратегическая составляющие контроллинга; инструменты контроллинга.

We research topical problems of developing a system of controlling tools ranked according to management levels to secure its efficiency. The system in question includes conventional controlling methods as well as new ones such as segment analysis, flexible cost estimation, etc.

Keywords: controlling; operational, tactical and strategic components of controlling; controlling tools.

Согласно «Словарю иностранных слов», «инструмент – орудие для работы» (Словарь иностранных слов, 1998. С. 200). Исходя из этого определения, под инструментами контроллинга будем понимать методы, способы и приемы, посредством которых можно подготавливать информацию, которая позволяет менеджерам организации принимать управленческие решения, направленные на достижение и поддержание конкурентного преимущества, контролировать процесс их реализации и вносить необходимые коррективы и, наконец, оценивать, насколько эффективным оказались как сами решения, так и усилия по их осуществлению.

В работе «О структуре контроллинга» (М.Л. Слуцкий, А.А. Ципоренко, 2009) мы обосновали рассмотрение контроллинга как системы, включающей в себя наряду со стратегической и оперативной также и тактическую составляющую. На наш взгляд, система инструментов контроллинга должна предусматривать соотнесение каждого из этих инструментов с соответствующим уровнем управления, т.е. необходимо выявить инструменты стратегического, тактического и оперативного контроллинга. При этом очевидно, что некоторые из них могут иметь более или менее универсальный характер, т.е. быть применимыми в рамках не только одной, но и двух или трех составляющих контроллинга.

В некоторых работах по контроллингу делается попытка выявить его инструменты применительно к стратегическому или оперативному уровням управления. Так, немецкий автор Х.И. Фольмут пишет о методах и инструментах оперативного анализа, которые должны систематически использоваться в те-

чение хозяйственного года (Х.И. Фольмут, 1998. С. 108). Несмотря на то, что Фольмут неверно, на наш взгляд, использует понятие «оперативный анализ», поскольку «оперативный анализ» и «анализ для оперативного управления» не одно и то же, многие из предлагаемых им 15-ти инструментов оперативного управления представляют интерес. Одновременно с этим Фольмут рассматривает 10 аналитических инструментов стратегического контроллинга (управления). В работе М.Л. Слуцкина «Аналитические аспекты контроллинга» (М.Л. Слуцкий, 2003) выделено 7 аналитических инструментов стратегического контроллинга и такое же количество инструментов тактического контроллинга. В публикации А.П. Градова и других авторов, посвященной антикризисному управлению (А.П. Градов, Б.И. Кузин, А.В. Федотов и др., 1996), в главе по контроллингу предлагаются применительно к стратегическому контроллингу такие инструменты, как анализ рынка; анализ жизненного цикла конкурентного преимущества фирмы; анализ кривой успеха; метод портфолио; анализ чувствительности; анализ систем решений. В качестве методов и инструментов оперативного контроллинга рассматриваются система «директ-костинг»; метод «стандарт-кост»; предельные величины; методы оценки экономической эффективности.

В работе А.М. Карминского и соавторов «Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях» отмечается, что «инструментарий оперативного контроллинга принципиально отличается от методов и инструментов стратегического контроллинга»

(А.М. Карминский и соавт., 1988. С. 27), однако система инструментов как таковая не приводится, а предлагаются инструменты по направлениям деятельности – управления, маркетинга, обеспечения ресурсами, логистики и т.д. При этом только по двум из семи выделенных направлений проводится разделение инструментов по уровням – в управлении и маркетинге.

Подчеркнем, что ни в одной публикации, естественно, не осуществлена идентификация инструментов контроллинга применительно к тактическому уровню управления.

В настоящей статье приведем некоторые результаты исследования, направленного на создание системы инструментов контроллинга, ранжированных по соответствующим уровням управления (контроллинговым составляющим).

Начнем с рассмотрения инструментов, которые пригодны, по нашему мнению, либо исключительно в рамках стратегического контроллинга, либо, кроме того, могут использоваться и на других уровнях управления. В первом случае речь идет об анализе кривой опыта и анализе цепочки ценностей.

Анализ кривой опыта, предполагающий, что по мере увеличения объема деятельности создаются возможности для снижения затрат на выполнение операций по производству и сбыту продукции, правомерен для организаций, чье производство характеризуется высокой долей ручного труда (добавленной стоимости). Очевидно, что исследование целесообразности ориентации на концепцию кривой опыта для конкретной организации, а также определение возможного характера этой кривой, т.е. величины (процента) снижения затрат по мере роста объема производства, исходя из специфических особенностей этой организации, возможны только на уровне стратегического управления.

Анализ цепочки ценностей (цепочки затрат), базирующийся на теории конкурентного преимущества М. Портера, предполагает, что исследуются не только затраты на отдельные виды (звенья цепочки) деятельности организации по созданию и реализации продукции, но также затраты на цепочки ценностей поставщиков и потребителей, что, как мы полагаем, является прерогативой стратегического управления.

Универсальными представляются такие инструменты контроллинга, как анализ затрат на качество и функционально-стоимостный анализ.

Так, анализ затрат на качество, исходя из его содержания и структуры (категорий) затрат, подлежащих анализу и контролю, наряду с его оперативной составляющей, когда осуществляется отслеживание формирования качества (и затрат на его достижение) непосредственно в процессе производства, пред-

полагает подготовку решений, в том числе и по капиталовложениям, направленных на предотвращение брака, усовершенствование системы контроля и т.д., то есть речь идет также о тактической и стратегической составляющих контроллинга.

Весьма актуальным является включение в систему инструментов контроллинга функционально-стоимостного анализа (ФСА). Изучение зарубежных и отечественных публикаций, посвященных ФСА, позволяет сделать вывод, что этот метод, направленный на оптимизацию соотношения между потребительскими свойствами объекта (изделия, процесса, структуры) и затратами на его создание и эксплуатацию (функционирование), является универсальным, поскольку может использоваться для решения самых разнообразных задач рационализации производства. Эффективность ФСА, подтвержденная практикой его применения в фирмах многих зарубежных стран, а также на предприятиях ряда отраслей бывшего СССР (хотя и с известными ограничениями, накладываемыми централизованным управлением), применительно к управлению затратами, являющемуся одной из важнейших целей контроллинга, может проявляться в следующих аспектах:

– удешевление производства продукции в результате совершенствования конструкции изделия и технологии его изготовления за счет ликвидации ненужных функций самого изделия и технологических функций (а соответственно, и затрат на их реализацию) и уменьшение затрат на функции, без которых не обойтись;

– сокращение затрат на функционирование организационной структуры предприятия, в первую очередь, на содержание административно-управленческого персонала, доля которых в совокупных затратах весьма значительна и имеет тенденцию к увеличению, в первую очередь, за счет ликвидации избыточных, дублирующих инфраструктурных функций и (или) снижения затрат на их реализацию.

ФСА, в силу своей универсальности, является инструментом, пригодным как для стратегического, так и для тактического и оперативного управления, при том, что направленность и специфика применения этого инструмента могут отличаться в зависимости от уровня управления. Так, если в рамках стратегического управления ФСА наиболее эффективен при создании новой продукции, услуг и (или) кардинальном пересмотре организационно-производственной структуры предприятия, то на более низких уровнях управления его роль видится в рационализации несложных изделий, не требующей серьезных вложений и осуществляемой в течение непродолжительного периода.

Менее универсальным является анализ

стратегического позиционирования, предполагающий, что для достижения конкурентного преимущества организация должна либо добиться низких затрат на свою продукцию, либо обеспечить ей более высокую ценность (уникальность), т.е. дифференциацию. Очевидно, что выбор того или иного подхода лежит в плоскости стратегического управления. При этом в процессе тактического управления необходимо осуществлять анализ затрат, связанных с обеспечением дифференциации, так как возможно возникновение так называемой излишней (избыточной) дифференциации, понимаемой как создание какой-либо ценности, затраты на достижение которой не покрываются той ценой, которую потребители готовы за нее заплатить. Задействование оперативного управления в этом случае нам представляется невозможным.

В процессе исследования было признано целесообразным включение в систему инструментов контроллинга анализа затрат на товарно-материальные запасы, поскольку зачастую на них приходится более 30% оборотных средств предприятия. Такой анализ выражается в оценке вариантов управленческих решений в области закупок, исходя из предположения, что существует экономный размер заказа (закупок), при котором минимизируются суммарные затраты на приобретение и хранение товарно-материальных ценностей. Логика и уровень аналитических процедур, а также использование в этом случае в основном количественных методов такого анализа, позволяют говорить о нем как об инструменте оперативного контроллинга.

В рассматриваемую систему входят также предлагаемые многими специалистами в области управленческого учета и контроллинга маржинальный анализ и анализ отклонений. Данные направления анализа, которые можно считать достаточно устоявшимися, как правило, идентифицируют качество инструментов оперативного контроллинга, что представляется справедливым, поскольку диапазон их воздействия «не дотягивает» до сферы

действия стратегического контроллинга. Однако признание существования триады «стратегический контроллинг – тактический контроллинг – оперативный контроллинг» позволяет сделать вывод о том, что эти инструменты «работают» также в рамках тактического контроллинга, выходя за рамки его оперативной составляющей.

По нашему мнению, что можно говорить также об инструментах, которые «выросли» на базе анализа отклонений и маржинального анализа и, представляя более развитую их форму, являются более эффективными. Речь идет о гибких сметах (бюджетах) и сегментарном анализе.

Изучение специфики гибких смет, а также практики их применения в зарубежном и отечественном менеджменте позволяет утверждать, что гибкие сметы на современном этапе, являясь «мостиком» между системами управленческого учета «Директ-костинг» и «Стандарт-кост» и базирующимися на них маржинальным анализом и анализом отклонений, являются самостоятельным аналитическим инструментом. Данный вывод основывается на том, что такие характерные черты гибких смет, как наличие так называемой формулы сметы (формулы соотношения «затраты – объем»), представляющей собой совокупность нормативов для каждой статьи затрат, а также представление переменных и постоянных затрат отдельными блоками, позволяют использовать эти сметы для решения ряда аналитических задач, необходимых для эффективного управления.

Сегментарный анализ представляет собой симбиоз классического экономического анализа и маржинального подхода и, неся в себе родовые признаки маржинального анализа, является более совершенным и эффективным методом, поскольку, в отличие от последнего, позволяет выявить, в какой степени каждый сегмент, то есть предмет деятельности, информация о затратах и доходах которого интересует менеджеров, причастен к формиро-

Система инструментов контроллинга предприятия

Инструменты контроллинга	Уровни контроллинга		
	Стратегический	Тактический	Оперативный
Маржинальный анализ		+	+
Сегментарный анализ		+	+
Анализ отклонений		+	+
Гибкие сметы		+	+
Функционально-стоимостный анализ	+	+	+
Анализ кривой опыта	+		
Анализ затрат на товарно-материальные запасы			+
Анализ затрат на качество	+	+	+
Анализ стратегического позиционирования	+	+	
Анализ цепочки ценностей	+		

ванию и, главное, к покрытию доли постоянных затрат организации.

Эти инструменты, по нашему мнению, также «работают» в связке «оперативный контроллинг – тактический контроллинг». На основании всего вышеизложенного нами была разработана система инструментов контроллинга предприятия, ранжированных по его уровням (см. таблицу).

ЛИТЕРАТУРА

Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А.П. Градов, Б.И. Кузин, А.В. Федотов и др. СПб.: Специальная литература, 1996. 342 с.

Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе.

Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. М.: Финансы и статистика, 1988. 256 с.

Словарь иностранных слов. 16-е изд., испр. М.: Рус. яз., 1988. 624 с.

Слуцкий М.Л. Аналитические аспекты контроллинга / М.Л. Слуцкий. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. 114 с.

Слуцкий М.Л. О структуре контроллинга / М.Л. Слуцкий, А.А. Ципоренко // Аудитор. 2009. № 9. С. 26–33.

Фольмут Х.И. Инструменты контроллинга от А до Я / Х.И. Фольмут; пер. с нем. М.: Финансы и статистика, 1998. 288 с.

С.В. Шпека

МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Анализируются существующие механизмы защиты информационных ресурсов налоговых органов. Особое внимание уделяется вопросам обеспечения безопасности информационной инфраструктуры системы налоговых отношений.

Ключевые слова: механизм защиты информационных ресурсов; экономическая безопасность; налоговые органы.

Existing mechanisms of protecting informational resources of tax authorities are analyzed. Special attention is paid to problems of ensuring security of information infrastructure of tax relations system.

Keywords: mechanism of protecting informational resources; economic security; tax authorities.

Обеспечение национальной безопасности государства в современных условиях должно основываться на действенном механизме защиты информации. Необходимость создания действенных механизмов защиты информационных ресурсов налоговых органов требует реализации комплекса специальных мероприятий.

Так, согласно Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2008 годах, осуществление мер, направленных на модернизацию системы информационного обеспечения деятельности органов исполнительной власти, должно основываться на внедрении международных стандартов и создании систем мониторинга (Концепция административной реформы в РФ в 2006–2008 годах). Это становится возможным на основе развития системы статистического учета и отчетности и перехода на применение в статистической практике новых национальных классификаторов, адаптированных к международным положениям и позволяющих повысить прозрачность представляемой статистической информации и открытость органов государственной власти. Таким образом, создание самостоятельных систем мониторинга, связанных с информационной открытостью органов государственной власти и органов местного самоуправления, является необходимым элементом системы оптимизации информатизационных процессов налоговых отношений.

На цели развития процессов информатизации налоговых правоотношений ориентирована и Концепция единой системы информационно-справочной поддержки граждан и организаций по вопросам взаимодействия с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления с использованием

информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Согласно данной Концепции федеральная государственная информационная система, обеспечивающая доступ граждан и организаций к части сведений об услугах (функциях), размещенных в сводном реестре, предназначенных для распространения, будет представлять собой единый портал, который может использоваться гражданами и организациями для подготовки и размещения запросов в электронном виде на предоставление государственных и муниципальных услуг и получение результатов предоставления этих услуг, а также для оплаты услуг в электронной форме (Концепция единой системы информационно-справочной поддержки граждан и организаций ...).

Это становится возможным при создании условий, позволяющих однозначно идентифицировать получателей услуг; появлению возможностей предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде.

В рассматриваемой Концепции отмечается, что граждане и организации могут использовать различные каналы доступа к сведениям об услугах (функциях), размещенным на едином портале.

Также могут создаваться региональные реестры государственных услуг (функций) и региональные порталы государственных услуг (функций), которые будут являться региональными государственными информационными системами. Обеспечить эффективное взаимодействие федеральных и региональных органов власти в процессе использования государственных информационно-справочных систем различного уровня позволит единая система информационного взаимодействия. При этом предполагается, что оператор сводного ре-

естра и единого портала, уполномоченный орган по ведению информационного ресурса сводного реестра и уполномоченный орган в области использования электронной цифровой подписи будут определяться Правительством Российской Федерации из числа федеральных органов исполнительной власти.

В целях реализации мер по эффективно-му функционированию системы налоговых правоотношений распоряжением Правительства Российской Федерации был утвержден План перехода на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде федеральными органами исполнительной власти. Согласно данному Плану, меры по переходу на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде федеральными органами исполнительной власти предполагается осуществлять в пять этапов в период с ноября 2009 по декабрь 2012 года (План перехода на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций ...). В результате проведенных мероприятий должны быть созданы условия, позволяющие эффективно взаимодействовать федеральным, региональным органам власти, организациям и гражданам посредством использования единого портала государственных и муниципальных услуг (функций).

Все услуги, согласно данному Плану, упорядочены по 16-ти направлениям:

- государственные услуги и (или) функции по постановке на налоговый учет, взаимодействию с налогоплательщиками, а также по уплате налогов и сборов;
- государственные услуги и (или) функции по регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также по получению выписок из реестров юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- государственные услуги по постановке на учет и снятию с учета автотранспортных средств;
- государственные услуги по выдаче документов, связанных с таможенным оформлением товаров;
- государственные услуги в сфере занятости населения;
- государственные услуги в сфере социальной защиты граждан;
- государственные услуги по взаимодействию со страхователями-работодателями в сфере обязательного пенсионного и обязательного медицинского страхования;
- государственные услуги по приему, регистрации и рассмотрению в органах внутренних дел Российской Федерации сообщений о преступлениях и иной информации о правонарушениях;
- осуществление лицензирования отдельных видов деятельности;

- государственные услуги по оформлению и выдаче документов, удостоверяющих личность, а также по предоставлению адресно-справочной информации;

- государственные услуги по регистрации по месту жительства и месту пребывания;

- государственные услуги в сфере образования;

- государственные услуги по предоставлению информации из государственных библиотечных фондов;

- государственные услуги в сфере здравоохранения;

- государственные услуги по предоставлению государственной статистической информации;

- иные государственные услуги и функции.

Типовой формой ведомственной программы внедрения информационно-коммуникационных технологий в деятельность федерального органа государственной власти определены принципы подготовки ведомственной программы внедрения информационно-коммуникационных технологий в деятельность федерального органа государственной власти, ее структура, требования к содержанию отдельных разделов, а также обоснования выделения финансирования на ее реализацию (Типовая форма ведомственной программы внедрения информационно-коммуникационных технологий в деятельность федерального органа государственной власти).

Совершенствуемая политика информатизации системы налоговых правоотношений, являясь ключевым инструментом обеспечения экономической безопасности государства, должна быть ориентирована на конкретизацию принимаемых мер в таких направлениях, как:

- классификация объектов органов государственной власти, обеспечивающих функционирование налоговой системы, по необходимому уровню обеспечения защиты информации;

- определение критериев отнесения информационных ресурсов налоговых органов к системам, требующим защиты;

- составление перечня мер по обеспечению защиты информационных ресурсов налоговых органов;

- согласование требований к информационным ресурсам отдельных органов государственной власти;

- согласование требований к аттестации налоговых органов;

- определение порядка доступа к информационным ресурсам налоговых органов.

При этом обеспечение защиты информационных ресурсов налоговых органов должно происходить посредством регистрации и учета действий пользователей при работе с информационной системой, мониторинга нару-

шений в области информационной безопасности, обеспечения антивирусной защиты, а также обеспечения защиты информации при ее передаче и обработке. Использование сертифицированных средств не должно препятствовать получению необходимой информации гражданами, организациями, органами государственной власти в требуемых объемах и в определенные сроки.

Создание в сети Интернет сайтов налоговых органов позволит обеспечить своевременное информирование населения о результатах развития налоговой системы, что будет способствовать информационной открытости деятельности налоговых органов. При этом налоговые органы должны иметь возможность использования в сети Интернет сайтов и порталов федеральных, региональных и местных органов власти. Формирование соответствующей инфраструктуры коллективного доступа широких слоев населения позволит обеспечить доступ к информационным ресурсам налоговых органов.

Для обеспечения безопасности информационной инфраструктуры требуется участие представителей различных сфер деятельности народно-хозяйственного комплекса страны. Так, в частности, для защиты информации от несанкционированного доступа требуются специалисты из промышленной сферы. Для усиления международного взаимодействия в области развития информатизации необходимо привлекать банковские структуры, которые позволят определить рамки влияния информационных технологий в процессе реализации программных мероприятий по расширению международных связей. Посредством развития Международной сети телекоммуникаций, соответствующих международных фондов становится возможным преодоление существующего разрыва в сфере развития телекоммуникационных технологий более быстрыми темпами.

Таким образом, информатизация системы налоговых отношений должна основываться на эффективном механизме защиты информационных ресурсов. Это позволит обеспечить требуемый уровень безопасности экономики как на межотраслевом, так и на межгосударственном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006–2008 годах (одобрена распоряжением Правительства РФ от 25 октября 2005 г. № 1789-р) // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Концепция единой системы информационно-справочной поддержки граждан и организаций по вопросам взаимодействия с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления с использованием информационно-телекоммуникационной сети Интернет (одобрена Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июня 2009 г. № 478) // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

План перехода на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде федеральными органами исполнительной власти (утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2009 г. № 1555-р, с внесенными изменениями от 8 сентября 2010 г. № 1519-р) // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Типовая форма ведомственной программы внедрения информационно-коммуникационных технологий в деятельность федерального органа государственной власти // Сайт «НТЦ ИРМ» – системы автоматизации делопроизводства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mdi.ru>

А.В. Шраер

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ УСЛУГИ В ОТРАСЛЯХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА И ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

Обоснованы идеи о взаимосвязи экономики знаний и инновационной активности, выделены особенности международного рынка технологий и охарактеризовано его влияние на производство высокотехнологичных услуг в отраслях топливно-энергетического комплекса.

Ключевые слова: экономика знаний; топливно-энергетический комплекс; высокотехнологичные услуги; инновационная активность; международный рынок технологий.

We prove the idea of interdependence of knowledge economy and innovation activity, reveal peculiar features of international technology market and give a characteristic of its influence on high-tech services in branches of fuel and energy complex.

Keywords: knowledge economy; fuel and energy complex; high-tech services; innovation activity; international technology market.

Концепция экономики, основанной на знаниях, в самом общем виде исходит из того, что деятельность по производству, распространению и использованию знания играет в современном хозяйстве и общественной жизни как никогда важную роль. Первые упоминания об экономике знаний относятся к 1962 г. (F. Machlup, 1962), однако активная разработка этого концептуального направления, лежащего, по оценкам многих исследователей, в русле постиндустриальной теории, началась в 1990-е гг. (D. Dikson, 1984; N. Stehr, 1994).

Кроме научного сообщества практическими вопросами развития экономики, основанной на знаниях, занимаются и разнообразные международные и политические структуры. Так, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 1996 г. в качестве цели Европейского Союза сформулировала необходимость перехода к экономике, основанной на знаниях (Knowledge-Based Economy, 1996).

При этом знание становится важным не само по себе, а как инструмент для изменения общественного и экономического укладов. По мнению ряда авторов, в рамках новой технологической парадигмы формируются информациональное сельское хозяйство (основанное на биотехнологии и генной инженерии), информационная промышленность (основанная на наукоемких технологиях, инновационности и гибкости) и информационная сфера услуг (основанная на компьютерных технологиях и телекоммуникационных связях) (С.Г. Михнева, 2003). Инновационность подобного развития базируется на распро-

странении и повышении роли высокотехнологичных услуг в различных областях экономической деятельности, связывающих научные исследования и их практическое использование в различных отраслях. При этом ключевым элементом самих высокотехнологичных услуг (ВТУ) являются знания, с другой стороны, ВТУ создают технологический и информационный фундамент экономики знаний, в рамках которой идет процесс резкого возрастания ценности интеллектуальных фондов бизнеса по сравнению с его материальными ресурсами и финансовым капиталом.

Сегодня преобладающее положение на международном рынке технологий занимают страны «большой семерки». Они контролируют примерно две трети производства и торговли наукоемкой продукцией (Венчурное финансирование инновационного малого бизнеса, 2005). США в 2007 г. получили от экспорта технологий около 75,4 млрд. долл., Германия – 34,3 млрд. долл., Великобритания – 30,4 млрд. долл. США. При этом выплаты по импорту технологий в этих странах меньше, чем доходы от экспорта. Так, США выплатили «третьим» странам в 2007 г. по импорту технологий 35,5 млрд. долл. (Индикаторы науки, 2009. С. 346). Россия не входит в число лидеров по показателям экспорта наукоемких технологий: в 2007 г. было продано в другие страны технологий на 630 млн. долл. США, при этом выплаты по импорту примерно в 2,5 раза больше, чем доход от экспорта – 1426 млн. долл., то есть сальдо платежей не в пользу России (-796 млн. долл. США). Если судить по данным статистики, то основными экспортерами технологий в нашу

страну сегодня являются: США – 225 млн. долл., Великобритания – 151 млн. долл., Швейцария – 143 млн. долл. и Германия – 132 млн. долл. Отметим, что мы до сих пор остаемся экспортерами технологий в страны СНГ – 94 млн. долл. США и имеем положительное сальдо «технологического» экспорта–импорта в эти государства (69 млн. долл. в 2007 г.) (Индикаторы науки, 2009. С. 247).

Основными соглашениями на международном рынке технологий у России являются договоры по экспорту инжиниринговых услуг (в 2007 г. 222,1 млн. долл., или 15,6% от общего экспорта технологий в страну, и договоры в области научных исследований и разработок (32,5 млн. долл., и 2,3% соответственно) (Индикаторы науки, 2009. С. 243–244). По данным ПРООН, в 2002 г. Россия получила от экспорта разработок (роялти и лицензионных выплат) 1 долл. на душу населения, в то время как США – 151,7 долл., Швеция – 169,7 долл., Великобритания – 130,4 долл. (Экономика знаний и факторы ее реализации, 2005).

Сегодняшняя ситуация мало изменилась, число заявок в расчете на 1 млн. чел. экономически активного населения в 2005 г. в Швейцарии составляла 668,2 единиц, в Германии – 548, в Люксембурге – 424, в США – 197, в Аргентине – 2,8, в России – 2,4 заявки (Индикаторы науки, 2009. С. 342–343). По оценкам Министерства экономического развития РФ, в 2010 г. 22 крупные компании, включенные в группу для мониторинга разработки программ по высоким технологиям и инновациям, получили около тысячи патентов, и только пять – это международные патенты (Стенографический отчет о заседании Комиссии..., 2011).

Анализ расходов на науку в общем объеме ВВП показывает, что в начале XXI в. в большинстве стран с развитой экономикой доля внутренних затрат на исследования и разработки колеблется на уровне 2,0–3,0% (Япония – 3,04%, США – 2,64%, Германия – 2,44%). При этом доля государства в этих расходах составляет в среднем 25–32%, а кор-

пораций – 68–75%. В России доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП в 2009 г. составила 1,24% (Е.А. Мартынюк, 2005; Россия и страны-члены Европейского союза, 2009. С. 205). Доля государства достигла 65%, то есть картина выглядит прямо противоположной тому опыту, который был накоплен в зарубежных странах в части финансирования научных исследований и разработок (см. таблицу).

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) в настоящее время является ключевой отраслью мировой экономики, предопределяя темпы развития большинства стран, создавая предпосылки для эффективного использования различных видов ресурсов, генерируя технологические импульсы для инновационных разработок как внутри отрасли, так и в смежных отраслях. Инновационная деятельность ТЭК находит выражение, прежде всего, в разработке и предоставлении разнообразных ВТУ.

В мировой практике используются различные подходы к определению высокотехнологичных услуг (мнения российских исследователей по этому вопросу описаны нами в статье «Высокотехнологичные услуги как ресурс инновационного развития энергетического комплекса» (А.В. Шраер, Л.В. Хорева, 2009). Отметим, что для определения категории подобных услуг чаще используется термин KBIS (Knowledge Intensive Business Services), что рассматривается как комплекс бизнес-услуг, которые направлены на изменение состояния промышленных товаров, промышленных процессов, информации и собственно знаний об этих процессах (Т. Kotro, 2005). Эти услуги связаны с интенсивной поддержкой развития знаний о (и для) бизнес-процессах организации. Основными производителями подобных услуг являются исследователи, инженеры, эксперты в различных областях и, институционально, организации, объединяющие этих исследователей.

KBIS (ВТУ), с одной стороны, могут рассматриваться как самостоятельный продукт

Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования

	2009 г.	
	млрд. руб.	%
Все затраты, в том числе по источникам финансирования:	485,8	100,0
- средства бюджета	315,9	65,0
- собственные средства научных организаций	35,3	7,2
- средства внебюджетных фондов	7,9	1,6
- средства организаций предпринимательского сектора	94,5	19,5
- средства образовательных учреждений высшего профессионального образования	0,3	0,1
- средства частных некоммерческих организаций	0,4	0,1
- средства иностранных источников	31,4	6,5

Примечание: таблица составлена на основании статистических данных (Российский статистический ежегодник–2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 570).

(информация или новое знание), с другой стороны, они используются для активизации инноваций.

Можно выделить, с нашей точки зрения, ряд факторов, определяющих необходимость и интенсивность использования ВТУ в ТЭК. Производство продукции ТЭК носит ярко выраженный транснациональный характер, который проявляется, во-первых, в том, что транснациональные корпорации владеют подавляющим большинством компаний, производящих, транспортирующих, перерабатывающих энергоносители. Во-вторых, значительная часть добываемых энергоносителей является объектом экспортно-импортных операций. В-третьих, оборудование для всех процессов, осуществляемых в ТЭК, производится на основе широкой международной кооперации и конкуренции. В большинстве случаев именно международные конкурентные отношения в отраслях ТЭК актуализируют новые ВТУ. То есть, можно утверждать, что потенциал для инновационного развития и использования ВТУ как генератора этого развития в ТЭК объективно существует. Однако реальная ситуация не выглядит столь оптимистично. Так, инновационная активность в российском сегменте ТЭК в целом довольно низкая: в добывающих отраслях в 2007 г. только 7,0% предприятий осуществляли инновационную деятельность, и в основном это была деятельность, связанная с технологическими инновациями (Индикаторы науки, 2009. С. 271).

Здесь могут быть предложены различные решения, некоторые из них уже были одобрены руководством страны, причем акцент сделан на компании с государственным участием. На наш взгляд, сегодня наиболее актуальным является вовлечение в инновационную деятельность частных компаний ТЭК. Многие из них, стремясь максимизировать доходы акционеров, не выделяют необходимых ресурсов на разработку и реализацию инновационных проектов. Тем самым создаются угрозы перспективному развитию компании и ее рыночным позициям как на российском, так и международном рынках. Принуждение к инновациям этого сегмента компаний ТЭК в экономике знаний объективно необходимо, и требуется разработка инструментов для создания привлекательных экономических условий, способствующих проявлению инновационной активности.

ЛИТЕРАТУРА

Венчурное финансирование инновационного малого бизнеса. Круглый стол РАРМП // Бизнес для всех. 2005. № 38. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.ctgroup.ru/invest/ventfin.jsp>.

Индикаторы науки – 2009: стат. сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.

Мартынюк Е.А. Прикладные проблемы формирования инновационной экономики России / Е.А. Мартынюк // Проблемы предпринимательства в экономике России: межвузовский сборник научных трудов. 2005. Вып. 8 // Сайт «Корпоративный менеджмент». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru>.

Михнева С.Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал / С.Г. Михнева // Инновации. 2003. № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/514>.

Российский статистический ежегодник–2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010.

Россия и страны-члены Европейского союза–2009: стат. сб. / Росстат. М., 2009.

Стенографический отчет о заседании Комиссии при Президенте по модернизации и технологическому развитию экономики России. 31 января 2011 г. // Официальный сайт Президента РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.kremlin.ru/transcripts/10187>.

Шраер А.В. Высокотехнологичные услуги как ресурс инновационного развития энергетического комплекса / А.В. Шраер, Л.В. Хорева // Вестник Российской академии естественных наук. 2009. Вып. 13. № 6. С. 20–22.

Экономика знаний и факторы ее реализации // Аналитический вестник Совета федерации Федерального собрания Российской Федерации. 2005. № 15.

Dikson D. New Politics of Science / D. Dikson. N.Y., 1984.

Knowledge-Based Economy // OECD. Paris, 1996.

Kotro T. Knowledge Intensive Business Services: Users and Cultural Intermediaries / T. Kotro. Helsinki: National Consumer Research Centre, 2005.

Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. Princeton: University Press, 1962.

Stehr N. Knowledge Societies. Thousand Oaks / N. Stehr. L., 1994. Vol. 5–18.

ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

УДК 338.46

Е.А. Аксютин

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Анализируется зарубежный опыт деятельности предприятий сферы услуг, а так же рассматривается направление перспективного развития субъектов хозяйствования сферы услуг.

Ключевые слова: *сфера услуг; перспективное развитие; промышленно развитые страны; международная торговля услугами.*

We analyze foreign experience of service sphere companies' work and research the direction of long-term development of service businesses.

Keywords: *service sphere; long-term development; industrially developed countries; international service trading.*

В условиях стремительного развития науки и техники в мире услуги сервисного характера претерпели качественные изменения. Возрастающая роль при этом отводится таким знаниеёмким отраслевым составляющим сферы услуг, как образование, здравоохранение, финансовая и страховая деятельность, телекоммуникационные услуги. Мировая торговля социальными услугами в период 2000–2009 годов развивалась достаточно быстрыми темпами, чему в немалой степени способствовали инновационные изменения, в частности, развитие информационных технологий; возрастание потребления социальных услуг в большинстве стран мира; рост открытости национальных экономик; укрепление международных экономических связей. Интеграция в мировое торговое пространство затрагивает широкий спектр социальных услуг, среди которых доминируют образовательные и медицинские.

Начиная с 1990-х годов правительства промышленно развитых стран обращают все большее внимание на феномен кластеризации экономики. Подобный подход становится основой экономической политики многих стран. В свою очередь, кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на общую социально-экономическую политику государства. Прежде всего, это связано с поддержкой науки, рискованных инноваций, экспортной деятельностью, созданием необходимой рыночной и производственной инфраструктуры и образованием.

Политика, опирающаяся на развитие кластеров, как нам представляется, ведет к по-

вышению конкурентоспособности отраслевых и локальных составляющих и в целом экономики. Характерный пример — экономическая политика Финляндии, базирующаяся на кластеризации. За последние 10 лет страна заняла первое место из 102 стран в рейтинге перспективной конкурентоспособности, обогнав такие ведущие государства, как США, Германия и Япония. Заметим, что Россия в этом рейтинге занимает лишь 70-е место (А. Холопов, 2005). Следует отметить, что географические границы кластера отражают экономические реалии и не обязательно совпадают с административными и политическими границами. В то же время его формальные географические границы способствуют межличностным контактам и тесному взаимодействию участников внутреннего рынка, стимулируют накопление социального капитала, критическая масса которого составляет фундамент инновационного развития.

Социальный сектор, таким образом, становится предметом все более пристального внимания со стороны исследователей, принадлежащих к самым различным научным направлениям, среди которых — экономика, маркетинг, менеджмент. Следует отметить, что отраслевая составляющая социальных услуг каждой страны имеет свой индивидуальный, неповторимый путь развития. На наш взгляд, сложилась общая тенденция повышения роли социального сектора в общемировом экономическом пространстве. В условиях активного развития отрасли социальных услуг появляются все новые экономические, статистические, управленческие, технологические

проблемы, связанные, в частности, с торговлей услугами на мировом рынке, сервисной деятельностью на национальном уровне, функционированием отдельных учреждений социального комплекса.

Чтобы создать прочные основы для противостояния международной конкуренции, с середины 90-х годов XX века Япония стала на путь реформ в системе государственных научно-исследовательских учреждений и национальных университетов, а также формирования механизмов передачи знаний. Основой этой стратегии является реформа системы государственных научных исследований. Реально реформа началась после принятия второй рамочной программы науки и технологии в начале 2000-х годов. В 2001 году для формирования национальной научной и технологической политики был создан Генеральный совет по научной и технологической политике (General council for science and technology policy – GCSTR), который должен координировать государственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и контролировать государственные научные учреждения в соответствии с соглашениями между министерствами и научно-исследовательскими организационно-правовыми структурами. Параллельно с централизацией управления НИОКР в Японии были разработаны принципы оценки государственных исследовательских учреждений, национальных университетов и научных работников, которая стала основой распределения финансовых средств (зарплаты, кредитов). Новой политикой были определены основные направления научных исследований: создание новых материалов, нанотехнологии, биотехнологии, медицинские исследования и наука о Вселенной.

Одновременно были инициированы определенные изменения в организации НИОКР в государственном секторе: национальные лаборатории, приписанные к разным министерствам, были преобразованы в «автономные административные агентства». Приобретая новый статус, они получили большую самостоятельность в управлении при сохранении государственного финансирования. Этот механизм внес в их деятельность элементы соревновательности и ответственности, так как деятельность лаборатории зависит от результатов ее периодических оценок. Например, 9 национальных лабораторий при Министерстве промышленности и внешней торговли были преобразованы в один институт, получивший статус агентства. Имея автономную управления, 85% средств он получает от государства; его научные работники (2 400 чел.), ранее бывшие государственными служащими, стали наемными работниками, работающими по частнопроводимым контрактам. Подобным образом были реорганизованы 56

из 83 национальных лабораторий.

Однако основная роль в трансформации сферы НИОКР в Японии отводится национальным университетам, в которых занято 130 тыс. преподавателей-исследователей, то есть 17% занятых в научно-исследовательской сфере. На университеты приходится 9% национальных расходов на НИОКР. В то же время они поглощают две трети национального бюджета, выделяемых на фундаментальные исследования. По показателю цитирования университетских ученых Япония занимает второе место в мире после США (А. Шлихтер, 2006). Однако этот потенциал до сих пор используется не полностью из-за забюрократизированности и изолированности от общества университетской среды. В 2003 году были приняты законы, в соответствии с которыми 89 национальных университетов получили статус «самостоятельных административных агентств». Эти изменения не вызвали каких-либо серьезных проблем. Лишь несколько университетов почувствовали угрозу усиления межвузовской конкуренции. Успешное проведение этих изменений объясняется поддержкой общественности, благожелательно относящейся к предоставлению университетам автономии, а также отсутствием у университетских преподавателей реальных рычагов сопротивления. Противоречия внутри университетского сообщества между приверженцами академизма, ратующими за сохранение сложившихся тенденций развития, и реформистами, выступающими за научное соревнование, в определенной степени облегчили проведение реформ.

Изменение статуса университетов означает, что они самостоятельно управляют всеми видами собственности и могут разрабатывать собственные образовательные, исследовательские или финансовые стратегии, неся полную ответственность за результаты своей деятельности. Ответственность за управление университетом ложится на его президента, который имеет право определять образовательные программы и направления исследований, распределять бюджет, организовывать сотрудничество с внешними партнерами, осуществлять управление персоналом (все сотрудники работают по частнопроводимому контракту).

В этих условиях производство научной продукции (публикация статей) и оценка интеллектуальной собственности становятся главными показателями работы университетов: их оценка базируется на академических и финансовых результатах. Показатели, характеризующие классические каналы передачи академических знаний в промышленности (соглашения о совместных исследованиях, патентное лицензирование и новые предприятия, создаваемые в академической среде), свидетельствуют об интенсификации отноше-

ний между университетами и промышленностью.

Как количество, так и объем совместных исследований между национальными университетами и промышленностью в 2000–2004 гг. удвоились: было заключено 9378 контрактов на сумму 175 млн. евро в год (О. Олейникова, А. Муравьева, 2006). Совместные исследования касаются в основном области создания новых материалов, программного обеспечения и телекоммуникаций. Примерно половина контрактов заключается между мелкими и средними предприятиями и местными университетами. В то же время крупные организационно-правовые структуры очень сдержанно относятся к научному сотрудничеству с японскими университетами в контрактной форме, хотя уже долгое время поддерживают научное сотрудничество с известными зарубежными университетами. Например, компания «Hitachi» имеет совместные лаборатории с Кембриджским университетом, Массачусетским технологическим институтом и рядом других научных центров, но не имеет ни одной совместной программы с японскими университетами. Изменение статуса национальных университетов стимулирует крупные хозяйственные общества к сближению с ними, но стратегия промышленных предприятий в этой области пока довольно неопределенна. Для университетов контракты с крупными промышленными группами представляют интерес, прежде всего, в финансовом плане.

Проведенные в Японии реформы, на наш взгляд, выступают как переход от модели, ориентированной в основном на выполнение своей миссии конкретным субъектом хозяйствования, к англосаксонской модели, в большей степени ориентированной на распространение результатов научных исследований. Передача знаний оказывает реальное воздействие на процесс кооперации науки и промышленности, способствует повышению конкурентоспособности японской экономики, особенно высокотехнологичных мелких и средних предприятий.

Большинство зарубежных стран, руководствуясь интересами социально-экономического развития, растущим спросом граждан на получение высшего образования, начали рассматривать сферу профессионального образования как приоритетную и исходить из этого в своей инвестиционной политике, развивая ускоренными темпами высшее образование. Многообразие функций высшего образования для достижения наиболее эффективной профессионально-академической подготовки студентов — характерная черта, прежде всего, промышленно развитых стран. Эта же тенденция становится все более отчетливой в странах, преследующих в своем развитии цели быстрой и разносторонней модернизации национальной экономики. В про-

мышленно развитых странах вертикальная соподчиненность профессионально-академических сторон обогатится многообразием горизонтально представленных специфических образовательных целей и компетенций, что формирует сложный и гибкий организм адаптации участников рынка образовательных услуг. В нем преобладают учебные заведения, стремящиеся учитывать различия в мотивациях, профессиональных ожиданиях и предпочтениях своих потенциальных и настоящих студентов и предлагающие разнообразные и постоянно обновляемые учебные программы и курсы. Эти высшие учебные заведения стараются соответствовать требованиям, вытекающим из динамики изменений конъюнктуры рынка образовательных услуг в своих странах и с учетом своего положения в мировом пространстве.

Сложившееся многообразие функций и институциональных форм высшего образования развивающихся стран представляется в большей мере неадекватной реакцией системы образования на реалии формирующегося рынка образовательных услуг, изменения предпочтений социальных групп граждан. Предпринимаемые меры в реформировании системы образования призваны упорядочить эту реакцию, постепенно придав функционированию системы образования инициативный характер.

1. Следует отметить, что в мировом хозяйстве существенно возросла международная активность университетов, о чем свидетельствуют увеличение числа студентов, обучающихся за рубежом, рост обмена студентами и стажерами, расширение практики привлечения на работу зарубежных преподавателей (Л.С. Демидова, 2005). Однако все эти традиционные формы международной деятельности высших учебных заведений в условиях глобализации претерпевают существенные изменения. Кроме традиционных частных и государственных вузов и частных образовательных корпораций, на рынке образовательных услуг все активнее начинают действовать частные мультимедийные корпорации, работающие в сфере информационных технологий, интегрированные университеты и профессиональные ассоциации. Так, крупнейшими частными провайдерами образовательных услуг на мировом рынке в настоящее время являются американские корпорации «Laureate» и «Apollo Group», которой принадлежит один из самых крупных частных вузов США — Университет Феникса (University Phoenix). Эти корпорации активно создают новые учебные заведения за рубежом, приобретают уже существующие вузы, сотрудничают с образовательными учреждениями и субъектами хозяйствования, занимающимися образовательными услугами. По примеру американских частных университетов во мно-

гих европейских странах создаются частные учебные заведения, продвигающие свои учебные программы за рубеж. Американские высшие учебные заведения не только обучают большой контингент студентов из-за рубежа, но также активно создают свои филиалы за границей. Главная роль в оказании образовательных услуг принадлежит частным организационно-правовым структурам. В США работает более 50 субъектов хозяйствования, занимающихся международной торговлей образовательными услугами. Среди наиболее известных компания «Kaplan», «Apollo Group», «DeVry», «Career Education corporation», «Laureate Education». Все эти субъекты хозяйствования владеют как университетами в США (например, компании «Kaplan» принадлежит 57 колледжей), так и за рубежом (Harvard Center To Study Nonprofit Sector, 2005).

Особенностью последних лет стала активизация международной деятельности некоммерческих высших учебных заведений. Однако, как показывают исследования, прибыль для университетов является важным, но не единственным мотивом для интернационализации. Многие вузы (как правило, в развивающихся странах) используют международную активность для расширения своих исследовательских возможностей и для повышения уровня преподавания в вузе. Что касается промышленно развитых стран (Великобритания, Австралия, Канада), где университеты испытывают финансовые трудности, то для них характерно стремление увеличить доходы с помощью франчайзинга программ, создания филиалов или сотрудничества с зарубежными вузами (European model of sectoralsocial dialogue, 2005). Этой же цели, как правило, служит и обучение иностранных студентов, которые оплачивают свое обучение в полном объеме. В Канаде, например, создан Канадский институт менеджмента (The Canadian International Management Institute – CIMI) – частное учебное заведение, представляющее интересы 10 университетов и колледжей Канады. Данное учебное заведение занимается подготовкой иностранных студентов для поступления в вузы Канады. У CIMI есть специальная программа подготовки на основе системы зачетных единиц китайских студентов, которые хотят получить образование в Канаде. В рамках этой программы китайские студенты сначала обучаются три года на родине (здесь они проходят курсы по выбранной специальности, проходят культурную адаптацию, учат английский язык), а затем два года учатся в Канаде. Несколько канадских университетов создали совместно с египетской корпорацией «Аль-Ахрам» частный канадский университет.

В конце 80-х – первой половине 90-х годов прошлого столетия Европа стала терять

передовые позиции в мире в области предоставления образовательных услуг. Прежде всего, США, а также Австралия начали интенсивно предоставлять образовательные услуги, и это явилось значимой статьёй их экспорта. По данным ЮНЕСКО, в 2002/2003 учебном году в США обучалось 582 996 иностранных студентов, что составило 4% всех американских студентов, а в Австралии – 179 619 (18% от общего числа студентов). С начала 1990-х годов число европейских студентов, которые обучались в США, превысило число американских студентов, обучающихся в Европе. Факт отставания европейского образования имел не только экономическое значение. Результаты проведенных под эгидой ОЭСР в 2000 и 2003 гг. международных тестов Programme for International Student Assessment Tests (PISA), в которых каждый раз принимали участие около 200 тысяч школьников из 32 стран мира, показали, что темпы перемен и требования, предъявляемые к стандартам системы школьного образования в странах Европы, различны, а уровень полученных знаний зависит от географического и административного расположения учебного заведения. Была также констатирована разница в уровне знаний учащихся разных типов школ. Так, например, в Германии единственной Федеральной землей, не уступающей предъявляемым международным требованиям, была Бавария. Это связано с тем, что как школьное, так и университетское образование находится в компетенции Федеральных земель. При этом ответственны за проведение государственной политики в области культуры, науки и образования земельные министерства. Каждая Федеральная земля предъявляет свои требования к стандартам образования. В Баварии они считаются наиболее высокими, в Бремене – не самыми удачными.

Все это и заставило европейцев в конце 90-х годов XX столетия серьезно заняться реформой в области высшего образования с тем, чтобы повысить качество образования и усилить связи, с одной стороны, с практикой, с другой – с наукой. Это должно сделать более привлекательным европейское образование для потенциальных студентов, а также усилить конкурентоспособность выпускников европейских университетов на рынке труда. В рамках Европейского союза (ЕС) интернационализация высшего образования является частью общего процесса экономической и социальной интеграции, служит целям создания единого европейского образовательного пространства. В рамках Европейского союза действуют специальные программы (например, программа ЭРАЗМУС), призванные оказать финансовую поддержку тем студентам, которые хотят обучаться за рубежом.

Болонский процесс стал новым этапом сближения стран ЕС и направлен на гармони-

зацию взаимодействия элементов всей системы высшего образования; его основными задачами являются обеспечение совместимости системы дипломов, введение зачетных единиц (кредитов) и создание унифицированной системы академических степеней. В то же время, следует отметить, что возникновение концепции зоны европейского высшего образования (Болонская декларация) обусловлено необходимостью создания системы, способной конкурировать с системой высшего образования в США в привлечении зарубежных студентов на платное образование (А. Шлихтер, 2006). По данным некоторых специалистов, сравнение американской системы подготовки с предлагаемой общеевропейской системой позволяет сделать вывод, что система высшего образования, предлагаемая в рамках Болонского процесса, является «системой образования для бедных» и в ее теперешнем виде вряд ли может составить конкуренцию США по привлечению иностранных студентов. Как нам представляется, Болонский процесс повлечет за собой реорганизацию университетского образовательного комплекса.

Таким образом, инновационное развитие зарубежных субъектов хозяйствования сферы услуг, как один из основных факторов влияния на деятельность отраслевых и локальных составляющих социального комплекса России, ставит для оперативного решения проблему определения и реализации стратегической ориентации на достижение максимально возможных экономических и социальных ре-

зультатов как в области оказания образовательных услуг, так и создания технических, технологических, информационных, структурно-организационных новшеств, способствующих расширению состава конкурентных преимуществ, повышения качества ресурсного потенциала, эффективности его использования в национальной экономике.

ЛИТЕРАТУРА

Демидова Л.С. Глобализация рынков услуг: динамика и основные тенденции / Л.С. Демидова // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 5.

Олейникова О. Социальное партнерство в сфере профессионального образования в странах Европейского союза / О. Олейникова, А. Муравьева // Высшее образование в России. 2006. № 6.

Холопов А. Глобализация и макроэкономическое равновесие / А. Холопов // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 2.

Шлихтер А. Некоммерческий сектор США: ресурсы, области деятельности и эффективность / А. Шлихтер // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 8.

European model of sectoral social dialogue // EU Project «Labour, legislation and arbitration». 2005.

Harvard Center To Study Nonprofit Sector // USA News. 2005.

Е.А. Валеева

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА

Рассматриваются экономический механизм и основные направления обеспечения поддержки малого бизнеса со стороны государства. Рассмотрены показатели экономической статистики деятельности малых предприятий.

Ключевые слова: *малое предприятие; поддержка государства; административное давление; экономический механизм; оптимизация.*

We research the economic mechanism and key directions of small business state support. Economic statistics figures concerning small business activity are considered.

Keywords: *small business; state support; administrative pressure; economic mechanism; optimization.*

На современном этапе наиболее актуальной задачей является поиск путей преодоления кризисных явлений в экономике. Как показывает мировой опыт, развитие малого и среднего предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, появляются дополнительные рабочие места. Исследователи отмечают, что развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Общество ждет от бизнеса создания новых производств и новых рабочих мест, роста эффективности, стабильного поступления налогов для исполнения государством социальных обязательств. В период кризиса недопустимыми являются излишние административные барьеры ведения бизнеса. Поэтому Правительством Российской Федерации в 2009 году был принят план мероприятий по снижению административного давления на бизнес.

План включает в себя усиление деятельности по предотвращению и пресечению действий чиновников, направленных на коррупционное вмешательство в дела бизнеса. Введение более жестких санкций в виде дисквалификации в отношении чиновников позволит снизить распространение коррупционных отношений в соответствующих сферах. Была продолжена работа по устранению законодательно установленных в прошлые годы излишних административных барьеров, в первую очередь, проведена работа по сокращению и упрощению разрешительных процедур, осуществляемых органами власти и местного самоуправления. Результат этой работы, а также максимально возможная деперсонализация взаимодействия государственных служащих с гражданами и организациями

являются важными факторами борьбы с коррупцией. Первоочередными являются меры по совершенствованию процедур в сферах лицензирования и технического регулирования.

С 1 июля 2009 года вступил в силу новый Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», которым закреплен принцип уведомительного начала предпринимательской деятельности для 13 видов бизнеса, подавляющее число предприятий в которых – это *субъекты малого и среднего предпринимательства*. В этих же сферах будет легче всего начать собственное дело тем, кто останется без работы. Проверки малых компаний будут осуществляться не чаще, чем один раз в три года, а внеплановая проверка – только с санкции прокурора.

Также был сокращен перечень товаров, работ, услуг, подлежащих обязательной сертификации. Расширена сфера декларирования соответствия, что серьезно сократит издержки бизнеса на осуществление процедур обязательного подтверждения соответствия товаров (работ, услуг) требованиям безопасности.

В 2009 году требование об обязательной квоте (не менее 20%) для малого предпринимательства при государственных закупках распространено не только на государственных, но и на муниципальных заказчиков. Это позволяет увеличить спрос на продукцию малых компаний еще на 25 млрд. рублей. Также установлены льготные арендные ставки при аренде малыми и средними компаниями федерального имущества. При этом передача помещений иным хозяйствующим субъектам будет возможна только в том случае, если не будет заявок на аренду от малых и средних

компаний (План действий по реализации Программы антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год).

В 2009 году расходы федерального бюджета на государственную поддержку субъектов малого предпринимательства были увеличены до 10,5 млрд. рублей, т.е. в дополнение к ранее запланированным средствам было выделено 6,2 млрд. рублей (План действий по реализации Программы антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год). Также разработан механизм рефинансирования портфелей кредитов предприятий малого и среднего бизнеса, сформированных российскими кредитными организациями, обеспечено развитие системы небанковских микрофинансовых институтов для оказания финансовой поддержки микропредприятиям и начинающим предпринимателям за счет средств Внешэкономбанка.

Распределение субсидий федерального бюджета на развитие малого и среднего предпринимательства осуществляется пропорционально доле малых и средних компаний, действующих на территории региона. При определении уровня софинансирования учитывается расчетная бюджетная обеспеченность субъекта Российской Федерации. Это означает, что для 78 субъектов Российской Федерации за счет федерального бюджета финансируется ориентировочно до 80% расходов на поддержку малого и среднего предпринимательства (План действий по реализации Программы антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год).

Важнейшим фактором обеспечения устойчивости оживления экономики станет форсированное расширение базы экономического роста, в первую очередь, за счет появления новых предприятий малого бизнеса. В этих целях на 2010 год была скорректирована государственная программа поддержки малого бизнеса, расширен перечень видов поддержки, осуществляемой за ее счет. В поддержке малого бизнеса усилены модернизационные аспекты – центр тяжести смещен в сторону производственного сектора и поддержку инновационной деятельности компаний. В 2010 году в полном объеме работает программа кредитования малых предприятий, начатая в 2009 году на базе открытого акционерного общества «Российский банк развития», а также механизм гарантийных фондов для кредитования малого и среднего бизнеса. Через банки-партнеры открытого акционерного общества «Российский банк развития» малый бизнес получит не менее 100 млрд. рублей кредитов, через механизм гарантийных фондов – не менее 80 млрд. рублей. Малый бизнес будет активно привлекаться к реализации программ повышения энергоэффективности, в том числе для целей проведения энергоаудита предприятий (Основные направле-

ния антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год).

Было продолжено совершенствование системы контроля и надзора за деятельностью малого и среднего бизнеса. Особое внимание уделено таможенному и налоговому контролю, а также деятельности правоохранительных органов в отношении малого бизнеса.

Рассмотрим основные показатели экономической статистики для предприятий малого бизнеса (рис. 1, 2).

Как видно из рис. 1, основная часть малых предприятий сконцентрирована в области оптовой и розничной торговли (42%). На втором месте – область недвижимости, предоставление услуг по аренде (17%). Самый маленький процент (2,8) занимает сельское хозяйство.

Из рис. 2 следует, что по обороту на первом месте также область оптовой и розничной торговли. Следующий сегмент – транспорт и связь. Минимальный оборот у предприятий сельского хозяйства.

Малый бизнес России характеризуется высоким процентом функционирования предприятий в сфере «теневой» экономики. Большинство представителей малого бизнеса умышленно занижают в отчетных данных свои доходы, уменьшая налогооблагаемую базу. В результате государственная казна недополучает денег.

В начале 1990-х годов малый бизнес претерпевал значительные изменения, многие предприятия обанкротились в результате введения больших налогов. Прежняя экономическая политика в области налогов значительно ослабила малый и средний бизнес. Этот стереотип «завышенных налогов» сохраняется и в настоящее время. По закону предприниматели вынуждены платить несколько обременительных видов налога, как на свою прибыль, так и за наемных работников. Мнение большинства представителей малого бизнеса в России следующее: если выплачивать все налоги в полном объеме, то малый бизнес становится нерентабельным и убыточным. Тем более это актуально для начинающих бизнесменов, которые, выплачивая полностью все налоги, не смогли бы справиться с высокой конкуренцией, характерной для малого бизнеса.

Однако суть проблемы налогообложения лежит несколько глубже, чем просто в большом налоговом бремени предприятий. Российские предприниматели зачастую подвергают критике представителей государства, чиновников всех уровней, налоговые и другие ведомства, выражая свое недовольство их работой, принимаемыми законодательными актами. Создаваемые нормативные акты и законы регулирования налогообложения содержат двусмысленные, нечеткие формулировки, являясь, по сути, недоработанными документа-

ми. Часть представителей малого бизнеса резко оценивают всю налоговую систему, а

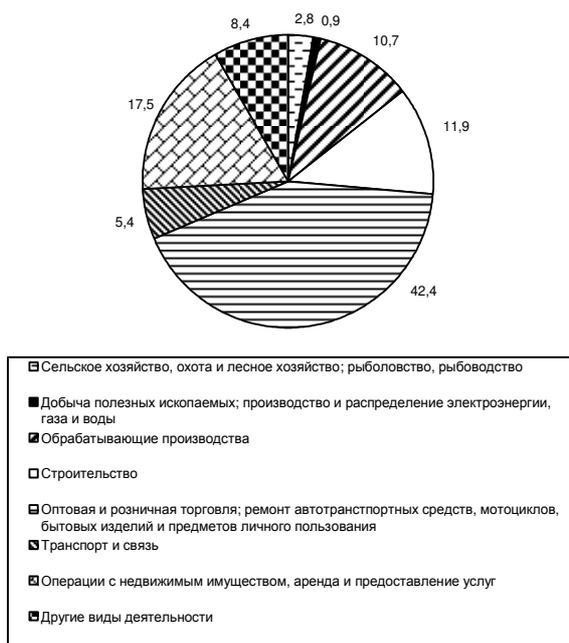


Рис. 1. Число малых предприятий по видам экономической деятельности в 2008 г.
 Примечание: рисунок составлен на основе данных Федеральной службы государственной статистики (Российский статистический ежегодник–2009. М., 2009).

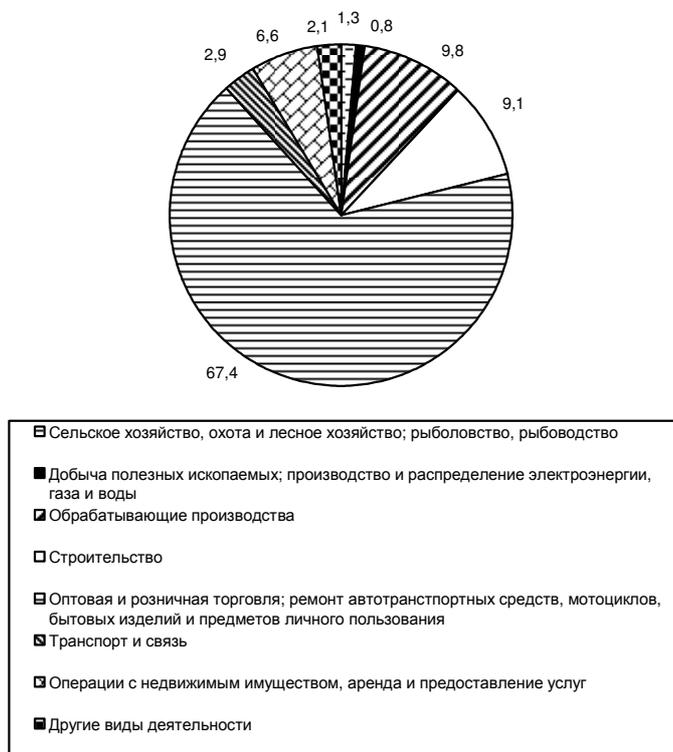


Рис. 2. Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности в 2008 г.
 Примечание: рисунок составлен на основе данных Федеральной службы государственной статистики (Российский статистический ежегодник–2009. М., 2009).

именно механизмы взимания и распределения (перераспределения) налогов. Зачастую для бизнесмена поход в налоговую службу сопровождается томительным ожиданием, некаче-

ственным консультированием. Налицо неявно выраженная конфронтация малого бизнеса и государства.

Таким образом, государство пытается ре-

гулировать, дорабатывать налоговое законодательство, а предприниматели адаптируются, минимизируют свои налоги, прибегая к «серым» схемам, уходя в «теневую» экономику.

Таким образом, основные проблемы налоговой системы по отношению к малому бизнесу следующие:

- неразвитые механизмы налогообложения и перераспределения налогов;
- постоянно изменяющееся налоговое законодательство;
- сложность и нечеткость принимаемых законов в области налогообложения;
- большие размеры взимаемых налогов;
- неразвитый сервис организации работы налоговых ведомств.

Что касается положительных качеств налогообложения малых предприятий, то малый бизнес в отдельных видах деятельности (инновационные технологии, наукоемкие и высокотехнологичные отрасли) имеет некоторые льготы по налогам. Но предприниматели считают недостаточной государственную поддержку малого бизнеса и требуют еще большего снижения налогового бремени для большинства молодых предприятий (опыт работы которых не достиг хотя бы 3 лет).

Политика государства в связи с этим должна быть направлена на создание налоговых льгот, улучшение качества принимаемых законов, удобство сервиса обслуживания налоговых ведомств, подготовку квалифицированных кадров. В совокупности с информационной поддержкой малого бизнеса данные изменения позволят значительной части предприятий выйти из сектора «теневой» экономики, наладить взаимоотношения и координировать действия с исполнительной и законодательной властью России.

Рассмотрим экономический механизм обеспечения поддержки малого бизнеса со стороны государства.

В условиях выполнения неоклассических предпосылок условия экономического равновесия (ЭР) могут быть получены из следующей модели – формула (1):

$$\begin{cases} \Pi(q) = P(q) * q - C(q) \rightarrow \max \\ P(q) = P, C(q) = c * q + A \end{cases}, \quad (1)$$

где Π – прибыль от реализации;

q – объем продукции (в натуральном выражении);

$P(q), C(q)$ – соответственно функция спроса и функция совокупных затрат на производство;

c – предельные (переменные) затраты на производство продукции;

A – постоянные затраты.

При наличии институциональных ограничений ЭР не совпадает с ЭР на идеальном рынке, которое устанавливается только при ресурсных ограничениях (1). В данных условиях оптимальный объем производства не

может быть обеспечен, и предприятие должно получить компенсацию, иначе оно не сможет обеспечить финансовый баланс своих затрат (на производство продукции) и полученных результатов (выручки от реализации продукции). Такого рода компенсация могла бы быть получена, условно говоря, из неких «общественных фондов», формируемых для этой цели – фондов компенсации потерь производителя. Формирование такого рода фондов «сдвигает» экономическое равновесие на рынке, и они могут снижать, таким образом, экономическую эффективность государственных расходов из общественных фондов на поддержку предприятий.

В современной теории «общественных финансов» показано, что при увеличении государственных расходов на одну денежную единицу общество «платит» $(1 + \lambda)$ денежных единиц. Параметр λ называют «теневые затраты общественных фондов». Для определения реальных затрат производства продуктов их надо умножить на $(1 + \lambda)$. Оптимизационная задача с учетом «теневых затрат общественных фондов» может быть задана следующим образом:

$$S(q) - P(q) * q - (1 + \lambda) * (c * q + A - P(q) * q) \rightarrow \max, \quad (2)$$

где $S(q)$ – общественный результат производства продукта – совокупный «выигрыш потребителя», который отражает некватифицируемый в форме финансового результата социальный эффект.

Таким образом, при управлении экономикой предприятия следует учитывать существование «теневой» цены использования средств из общественных фондов $\lambda > 0$. «Теневая» цена использования средств общественных фондов задается для экономики в целом и не зависит от отраслевой принадлежности предприятий или уровня их менеджмента. Для стран с развитой экономикой можно принять $\lambda > 0,3$. Если государство ведет оптимальную финансовую политику, должна учитываться возможность предприятия прибегнуть также и к заимствованиям из внешних источников. В этом случае заимствования государственным предприятием эквивалентны заимствованиям государства и будут приводить к увеличению государственного долга, величина которого должна оставаться неизменной. Это означает, что государство должно уменьшить свои заимствования на величину заимствований предприятий. При этом может возникнуть нехватка средств в государственном бюджете, которая, в свою очередь, должна быть компенсирована соответствующим увеличением налогов с предприятий. Ценой этого увеличения как раз и будут «теневые затраты использования общественных фондов».

В реальности государство поддерживает начинающих предпринимателей по двум

направлениям: подпрограммой содействия малому предпринимательству и самозанятости безработных граждан (по линии Минздравсоцразвития) и выдачей грантов на создание собственного бизнеса (по линии Минэкономразвития), однако эффективность этой поддержки не очевидна. В 2009 году на деньги, выделенные Минздравсоцразвития, 127,6 тыс. человек организовали собственное дело, получив в виде годового пособия по безработице по 58,8 тыс. рублей (и при этом заплатив с этой «поддержки» 13%, или 7,6 тыс. рублей налога). Для профильного департамента Минэкономразвития приказ по министерству определяет порядок и условия предоставления грантов – не более 300 тыс. рублей на получателя. Уровень софинансирования из регионального бюджета должен составлять от 50 до 80%. Общий объем финансирования, выделенного из федерального бюджета по линии Минэкономразвития в виде субсидий субъектам РФ на гранты для создания собственного дела, составил 1 млрд. 653,7 млн. руб. (Российский статистический ежегодник, 2009).

По официальным данным министерства, в 2009 году на эти деньги должны были начать свой бизнес 8 тыс. человек. Однако несмотря на то, что число малых и микропредприятий в 2009 году выросло, количество занятых на них составило 98,9% к уровню предыдущего года, а объем оборота – 90,3%, инвестиции составили всего 73,3%. Больше всего предпринимательская активность упала именно в микросекторе: обороты – почти на 6%, инвестиции – на 40%. Таким образом, статистика о состоянии сектора малого предпринимательства в 2009 году противоречива, что говорит о необходимости дальнейшего

совершенствования и повышения эффективности государственной поддержки.

ЛИТЕРАТУРА

Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный адрес]. Режим доступа: www.consultant.ru

Итоги деятельности Минэкономразвития России в 2009 году и задачи на 2010 год // Официальный сайт Министерства экономического и социального развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/report2009/default.htm>

Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год // Официальный сайт Президента Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kreml.org/other/235520960>

План действий по реализации Программы антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // Официальный сайт Министерства экономического и социального развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/crisis/doc20100318_015

Российский статистический ежегодник–2009 / Федеральная служба государственной статистики. М., 2009.

Официальный сайт Федеральной службы Государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Э.Э. Вердиев

ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ СОВРЕМЕННОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Рассмотрены приоритеты социальной политики в рамках современной стратегии экономического развития России, проведен анализ социальной политики с учетом региональной специфики России, а также исторически сложившихся предпочтений населения к формам и методам организации хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: социальная политика; социальная сфера; стратегия экономического развития; безработица; занятость; государственная политика.

We look at priorities of social policy in the framework of modern economic development strategy of Russia. We carry out the analysis of social policy taking into consideration specific features of Russian regions as well as historically developed preferences concerning forms and methods of economical activity.

Keywords: social policy; social sphere; economic development strategy; unemployment; employment; government policy.

Как известно, социальная стабильность – одна из основных оценок показателей экономического развития страны в целом и экономической безопасности страны в частности. Это показатель способности государства (властных структур) предотвращать возникновение и своевременно разрешать появившиеся конфликты между субъектами социальных отношений, создавать надежный механизм реализации и защиты интересов.

Если оценивать ситуацию в социальной сфере с позиций критериальных принципов, то становится очевидным, что оснований для ее квалификации как социально стабильной на сегодня нет, ибо отсутствуют как экономические возможности для обеспечения приемлемых условий для жизни и развития личности, так и надежный механизм реализации и защиты ее интересов со стороны государства, а глубокий кризис социальной сферы постепенно превращается в главный фактор торможения социально-экономического развития страны, в основную внутреннюю угрозу ее национальной безопасности и безопасности экономической.

Проводимая государством социальная политика должна содействовать консолидации общества на условиях устойчивого экономического положения граждан, повышения их уровня жизни.

Главная проблема, которую предстоит решить для реализации принципа «активности» социальной политики, состоит в том, чтобы сформировать условия для обеспечения финансовой самодостаточности большинства регионов и местного самоуправления в разме-

рах, необходимых для осуществления ими социальных функций, закрепления за ними конкретных видов доходов в размерах, гарантирующих выполнение ими социальных задач.

В сложившейся обстановке главными приоритетами социальной политики в стратегии экономического развития России являются: активная политика содействия занятости; переориентация политики доходов и налогообложения на формирование среднего класса в целях приостановки падения уровня жизни населения; создание надежной системы социальной защиты малоимущих; возрождение духовно-нравственных основ общества; укрепление семьи; направленное использование государством всех рычагов воспитательного воздействия (образования, телевидения, искусства, литературы, религии).

В настоящее время масштабы безработицы оцениваются по ряду критериев: регистрация и получение статуса в службах занятости; незанятость и активный поиск работы независимо от факта регистрации (методология МОТ); отсутствие работы и заработка, независимо от наличия официального статуса занятости, даже в случаях вынужденного отпуска и работы неполный рабочий день и неполную рабочую неделю (О.Н. Викторов и соавт., 2000).

Острота проблемы усиливается рядом дополнительных обстоятельств: годами копившимся в России психологическим неприятием безработицы в силу привычки отождествлять ее с тунеядством, асоциальным поведением; низким уровнем материальной

обеспеченности семей; отсутствием сбережений, уничтоженных гиперинфляцией в первые годы реформ; слабым развитием контрактных форм найма и общественных работ, которые могли дать возможность хотя бы для временного заработка; преобладанием в составе безработных женщин, что крайне обостряет ситуацию, учитывая рост числа неполных семей; сложностями трудоустройства для лиц квалифицированного труда, чреватое обесцениением накопленного интеллектуального потенциала страны.

Рост безработицы, являющейся фактором углубления бедности и социальной нестабильности в обществе, должен быть отнесен к рангу наиболее значимых угроз экономической безопасности. С одной стороны, сужение источников дохода семей при росте безработицы, вызывая деградацию потребления, не может не стать фактором торможения спроса на товары и услуги, а следовательно – уменьшения налоговой базы формирования бюджета и реализации социальных программ. С другой – повышение уровня безработицы чревато ростом преступности и самоубийств.

Основное направление корректировки социально-экономической стратегии реформ состоит в ее переориентации с неизбежности роста безработицы и изыскания источников финансовых средств для социальной помощи малообеспеченным на политику обеспечения занятости населения, поддержки создания и сохранения рабочих мест в количестве, достаточном для снятия угрозы массовой деградации населения.

Политика занятости должна быть сфокусирована на формировании условий для возможно более полного использования потенциала трудовой и деловой активности трудоспособных граждан, противодействующих обеднению населения и массовой безработице, стимулирующих продуктивное поведение личности в конкурентной рыночной среде. В программе социально-экономического развития на среднесрочную перспективу должны быть предусмотрены меры по обеспечению продуктивной занятости, несовместимой с практикой избыточного резервирования рабочей силы на предприятиях и разрастанием скрытой безработицы. Эти проблемы должны решаться параллельно – на макро-, мезо- и микроуровнях (Б.В. Газалов, 2001).

Обеспечение гарантии социальных и экономических прав граждан – одна из важнейших функций государства и, следовательно, целей экономической политики. Суть ее и сложность на переходном этапе развития состоит в том, чтобы найти баланс между возможностями федерального и регионального уровней управления для удовлетворения потребностей населения в рабочих местах как источнике средств существования и законами рыночной экономики, предполагающими как

норму существование безработицы. Пока не удалось задействовать огромный потенциал низовых звеньев территориального управления в реализации стратегии занятости, содействии малому предпринимательству и самозанятости, так как еще слаба экономическая, в том числе финансовая, база местного самоуправления.

Регулирование процессов занятости и уровня безработицы с каждым годом становится сложнее по мере становления многоукладности экономики. Очевидно, что занятость представляет собой интегральную часть макроэкономического регулирования, способ активного решения экономических и социальных проблем страны и регионов (В.Д. Рожков, 2007). Характерна тенденция к минимизации функций государства в обеспечении занятости. За государством должна оставаться функция корректировки, настройки механизма занятости по критериям его соответствия реализации: приоритетности национально-государственных интересов; интересов регионов в обеспечении занятости на уровне, достаточном для поддержания воспроизводства населения в рамках минимальных государственных социальных стандартов потребления материальных благ и услуг в области образования, полноценной профподготовки и возможности переобучения, охраны здоровья, правопорядка в объемах, гарантированных Конституцией и законами РФ (В.Д. Рожков, 2007).

В качестве одного и важнейших приоритетов государственной политики в стратегии экономической безопасности страны следует назвать программу по борьбе с бедностью.

Поскольку бедность в России имеет ярко выраженную специфику, борьба с этим угрозой проявлением деградации общества сегодня – одна из наиболее важных социальных задач.

К числу основных направлений государственной политики по формированию условий снижения масштабов бедности следует отнести: проведение макроэкономической и отраслевой политики стабилизации и экономического роста как основания для расширения занятости и решительного сближения минимальной заработной платы со средним прожиточным минимумом, значительного роста на этой основе цены труда, ликвидации задолженности по заработной плате и другим выплатам населению; установление системы минимальных социальных гарантий, адекватных принципам социального государства; создание системы социальной помощи бедному населению, внедрение различных форм адресной социальной поддержки оказавшимся на грани бедности в результате рыночных реформ, обеспечение стабильности в области социальных гарантий, создание условий для малоимущих групп населения удовлетво-

рять свои потребности по доступным для них ценам путем стимулирования производства недорогих потребительских товаров, через налоговые льготы, дешевые кредиты, дотации.

Задача первостепенной важности – остановить с помощью превентивных мер и мер прямой социальной помощи падение реальных доходов, упрочить их стабилизацию, а затем увеличить темп их роста, обеспечив опережающее повышение по сравнению с ценами. Это дает возможность оживить потребительский спрос, инвестиционную активность, снизить остроту проблемы бедности.

Наиболее сложным является вопрос о формах социальной поддержки и защиты уязвимых групп населения, оказавшихся на грани или за чертой бедности, недопущении уравниловки в расходовании ограниченных финансовых средств государства, выделяемых на социальную помощь (Е.Ш. Гонтмахер, 2000). Главными принципиальными подходами к решению этой проблемы служат обоснованность отбора претендентов для оказания прямой адресной социальной помощи с учетом специфики их нуждаемости (пособия на детей, помощь семьям с доходами ниже прожиточного минимума, гарантии по пенсиям на уровне не ниже 80% прожиточного минимума, жилищные дотации наименее обеспеченным); противодействие распылению ограниченных финансовых средств; обеспечение стабильности гарантий получения названных видов помощи во всех регионах России.

Таким образом, к приоритетным и неотложным мерам по стабилизации ситуации в социальной сфере следует отнести:

- введение единого федерального минимума по социальным трансфертам независимо от места проживания (пособия на ребенка, лекарственная и продовольственная помощь и др.);

- формирование в стране и регионах набора минимальных социальных стандартов «порогового значения» качества жизни и резервных фондов для страхования социальных рисков;

- принятие закона о финансовой ответственности за задержку выплаты заработной платы по схеме процентных санкций за кредиты в пользу местных бюджетов или территориальных страховых фондов;

- целевую финансовую поддержку организации самозанятости и переселения граждан из городов и районов, не имеющих перспектив развития, упреждающей переподготовки работников при угрозе банкротства предприятий, проведения санации и реструктурирования производства;

- перенесение на более отдаленное время жилищной реформы, ориентирующей на существенное повышение оплаты гражданами коммунальных услуг, учитывая усиливающееся обеднение населения на фоне трехкратного снижения реальной заработной платы и обесценения сбережений, многомесячной задолженности государства по выплате заработной платы и пенсий;

- временный отказ от обязательного страхования по болезни и риску безработицы за счет работника (до повышения цены труда и уровня реальной заработной платы) и перехода к всеобщей платности услуг в социальной сфере.

В современных условиях перехода к экономическому росту в России основными приоритетами социальной политики должно являться существенное повышение уровня и качества жизни населения и усиление влияния социальной политики на экономический рост, интенсивное формирование среднего класса в качестве гарантии общественной стабильности на базе расширения адаптационных возможностей населения (В.Л. Кураков, 2002). Социальная политика в России на долгосрочную перспективу должна быть ориентирована на формирование двухсекторной экономики, складывающейся из экономики выживания и экономики развития. Поэтому, если от задач простого поддержания стабильности в обществе перейти в ходе реализации социальной политики к попытке использовать ее возможности для сохранения человеческого потенциала в России, необходимо достаточно серьезно откорректировать концепцию социальной политики государства.

ЛИТЕРАТУРА

Викторов О.Н. Государственное регулирование социальной сферы / О.Н. Викторов, В.Л. Кураков, Н.В. Бондаренко, Б.И. Волков, Е.Н. Никитина. М.: Гелиос, 2000.

Газалов Б.В. Комплексный подход к изучению уровня и качества жизни населения / Б.В. Газалов. СПб., 2001.

Гонтмахер Е.Ш. Социальная политика в России: уроки 90-х / Е.Ш. Гонтмахер. М.: Гелиос – АРВ, 2000.

Кураков В.Л. Стратегическое планирование развития социальной сферы: методология и концепция повышения результативности ее составляющих / В.Л. Кураков. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.

Рожков В.Д. Формирование социальных ориентиров экономической политики в условиях информационного общества: автореф. дис. ... докт. экон. наук / В.Д. Рожков. СПб., 2007.

Н.А. Волкова

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Рассмотрены особенности реализации социально ориентированной кредитно-денежной политики, определена необходимость комплексного обеспечения реализации социально ориентированных банковских услуг в посткризисной экономике, сформулированы основные подходы к развитию социальной функции рынка банковских услуг.

Ключевые слова: кредитно-денежная политика; рынок банковских услуг; социальная составляющая рынка банковских услуг.

We consider peculiar features of socially oriented monetary policy; prove the need to comprehensively render socially oriented banking services and offer basic approaches to developing the social function of banking services market.

Keywords: monetary policy; banking services market; social component of banking services market.

Кредитно-денежная политика представляет собой совокупность централизованно разработанных государством мероприятий в области организации денежных и кредитных отношений, направленных на укрепление устойчивости национальных валют, борьбу с инфляцией, а также воздействие через денежный оборот на воспроизводственный процесс в целях регулирования экономического роста, улучшения народнохозяйственных пропорций, повышения эффективности производства, обеспечения занятости и решения других стратегических задач, стоящих перед экономикой каждой страны. В современных экономических условиях в концепции единой государственной кредитно-денежной политики преобладает акцент на денежную сферу, учитывая главную задачу Центрального банка – укрепление национальной валюты. В таком подходе в известной мере сказывается влияние монетаристской теории, которая рассматривает кредит в основном в ракурсе его воздействия на денежное обращение. Эта бесспорная связь денег и кредита особенно проявляется на макроэкономическом уровне, когда кредитная экспансия стимулирует рост денежной массы, предложения денег, а кредитные ограничения – наоборот (О.А. Тарасенко, 2009).

Кредитно-денежная политика по своему предназначению способна передавать с макроэкономического уровня на уровень реального функционирования – микроэкономики – соответствующие импульсы развития. Если же эта способность утрачена, то и кредитно-денежная политика становится инструментом дестабилизации денежных отношений и тор-

можения развития экономики. Деструктивный характер кредитно-денежной системы, негативное ее влияние на экономику проявляется в нарастании явных и скрытых негативных моментов, среди которых можно выделить те, что оказывают влияние на снижение потенциала кредитно-денежной системы в развитии национальной экономики.

Результативность кредитно-денежной политики определяется уровнем развития банковской системы. От размеров средств, аккумулируемых банками, и их вложений в реальный сектор зависит влияние кредитно-денежной политики на экономику. Уровень использования банковских кредитов и депозитных операций реальным сектором и населением существенно влияет на денежный мультипликатор, определяет эффективность регулирования денежной массы, темпа инфляции и экономического роста. В этой связи кредитная политика должна быть ориентирована на экономический рост за счет стимулирования взаимодействия субъектов рыночной экономики через кредитные отношения. На наш взгляд, в концепцию единой государственной кредитно-денежной политики должны включаться меры по организации кредитных отношений, кредитованию экономики и населения, механизм их реализации в соответствии с целями социальной политики.

Необходимо подчеркнуть, что банки могут обеспечить благополучие лишь в том случае, если посредством максимального удовлетворения запросов клиентов способствуют достижению устойчивого роста общественного производства. Функциональная роль банков в сферах производства и обращения про-

является в комплексе оказываемых разнообразных услуг. Находясь под постоянным регулирующим воздействием органов банковского надзора и одновременно испытывая давление со стороны многочисленных рыночных конкурентов, каждый банк вынужден искать и осваивать новые виды услуг, которые пользовались бы спросом клиентов и одновременно не противоречили бы интересам общества. В современном социальном государстве банковские услуги все более приобретают социально ориентированный характер. Так, социальная функция рынка банковских услуг проявляется в том, что банковская деятельность связана с производством услуг особого рода, важнейшей из которых является обеспечение хозяйственного оборота платежными средствами. Банки, осуществляя кредитование и расчеты, оказывают свои услуги практически всему обществу. Это ставит банки в особое положение, когда банковская услуга носит общественный характер, а сами банки можно рассматривать как социальные институты (Л.В. Крылова, 2009). Обеспечивая денежными ресурсами различные отрасли и фирмы, банки, с одной стороны, могут способствовать экономическому росту и социальной стабильности государства. Однако, с другой стороны, они могут спровоцировать кризисные явления, экономическое обнищание и, как следствие, социальную нестабильность.

Современный этап характеризуется тем, что кредитные организации, работающие на рынке банковских услуг, имеют достаточный накопленный опыт работы на различных сегментах финансового рынка, активно развивая потребительское кредитование, расширяя сферу применения банковских карт, активно используя информационно-программные комплексы формирования кредитных историй клиентов, участвуя в развитии системы страхования банковских вкладов физических лиц, внедряя новые технологии и создавая необходимую инфраструктуру для работы с населением. При этом положительная динамика показателей, характеризующих банковское обслуживание физических лиц, объясняется, прежде всего, возрастанием доверия населения к банковскому сектору; ростом реальных располагаемых доходов населения; увеличением количества предоставляемых банковских услуг для населения со стороны кредитных организаций. Таким образом, социальная компонента рынка банковских услуг реализуется посредством его участия в удовлетворении социальных потребностей граждан, а также реализации социальной политики государства.

Разработка коммерческими банками собственной кредитной политики и ее увязка с основными направлениями социальной политики имеет большое значение для практиче-

ской реализации этих направлений. В документе о кредитной политике коммерческий банк обычно фиксирует основные направления своей деятельности на предстоящий период, способствующие достижению требуемого уровня рентабельности, а также контрольные показатели и лимиты, обеспечивающие выполнение поставленных задач. Увязка кредитной политики коммерческого банка с направлениями социальной политики государства могла бы осуществляться, по нашему мнению, в следующих формах: конкретизация направлений кредитно-денежной политики в задачах развития коммерческого банка, т.е. ориентация их на концепцию социального маркетинга; соответствие контрольных показателей документа о кредитной политике нормативам социальной политики (например, плановая структура кредитного портфеля, лимиты межбанковского кредита, структура активов и пассивов).

Указанное соответствие может быть реализовано на практике только в том случае, если поддержка направлений социальной политики будет содействовать росту прибыли кредитных организаций при допустимом уровне рисков. Такое условие может быть обеспечено различными способами. Мы полагаем, что основным условием реализации кредитно-денежной политики должна стать переориентация операций банков на обслуживание реального сектора экономики, а также на увеличение доли кредитов в активах банковской системы, развитие кредитных операций с различными клиентами, включая малый и средний бизнес. Следует также подчеркнуть, что решение проблемы минимизации кредитного риска могло бы повысить заинтересованность коммерческих банков в кредитовании реального сектора экономики. Защита от риска напрямую зависит от правильной его оценки в рамках организации кредитного процесса.

Необходимо отметить, что реальная увязка кредитной политики коммерческого банка с направлениями социальной политики государства зависит от уровня менеджмента и квалификации персонала. На наш взгляд, переориентация банка на интересы клиента и общества означает изменение системы работы с персоналом. Особенность человеческих ресурсов в сфере социальных банковских услуг заключается в том, что сотрудники банка, непосредственно контактирующие с клиентами, рассматриваются как важная составляющая банковского сервиса, поскольку во многом обеспечивают функциональное качество (качество процесса, способа оказания банковской услуги). Поэтому персонал в сфере социальных банковских услуг выступает не только как объект управления, но и как объект маркетингового воздействия. Соответственно, банк должен фокусировать

внимание не только на интересах клиента и общества, но и на собственном коллективе с целью развития у каждого сотрудника ориентации на клиента и общество. Повышению уровня менеджмента и квалификации персонала коммерческих банков могли бы, на наш взгляд, способствовать: методическое обеспечение банков по операциям, непосредственно увязанным с содержанием кредитно-денежной политики; обучение персонала коммерческих банков приемам и способам решения задач, вытекающих из целей кредитно-денежной политики; создание необходимой информационной базы для коммерческих банков.

Таким образом, для реализации государственной социальной политики необходимо создание условий для экономической заинтересованности социальной деятельности коммерческих банков. Банковская система, несмотря на послекризисное восстановление, должна стать эффективным передаточным механизмом при проведении единой государственной социальной политики (А.Г. Корчагин, 2010). В этой связи основной задачей становится оптимизация ее институциональной и функциональной структуры, что позволит повысить влияние кредитно-денежной политики на развитие экономики России, решение социальных проблем. Основными целями дальнейшего социально ориентированного развития банковского сектора, по нашему мнению, будут являться: укрепление устойчивости банковского сектора, исключая

банковских кризисов; повышение качества осуществления банковским сектором функций по аккумулированию денежных средств населения, предприятий и их трансформации в кредиты и инвестиции; укрепление доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков, в первую очередь населения; усиление защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков; предотвращение использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой деятельности (Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации).

ЛИТЕРАТУРА

Приложение к заявлению Правительства РФ и Центрального банка РФ от 30 декабря 2001 г. «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации» // Интернет-ресурс «АКДИ Экономика и жизнь». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.akdi.ru

Корчагин А.Г. Современные проблемы ответственности в банковской сфере России / А.Г. Корчагин // *Право и политика.* 2010. № 2.

Крылова Л.В. К вопросу о социальной функции банков / Л.В. Крылова // *Труд и социальные отношения.* 2009. № 4.

Тарасенко О.А. Изменение денежно-кредитной политики Банка России в условиях финансового кризиса / О.А. Тарасенко // *Законы России: опыт, анализ, практика.* 2009. № 7.

С.В. Жилин

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ НАСЕЛЕНИЯ

Анализируются основные положения правового регулирования в области развития банковского сектора в направлении обеспечения социальной поддержки населения.

Ключевые слова: *банковский сектор; кредитные организации; государственное регулирование; социальная поддержка.*

We analyze the bases of legal regulations concerning banking sector development in social support sphere.

Keywords: *banking sector; lending institutions; state regulation; social support.*

Основополагающим документом в развитии банковских услуг и определении их роли в социальной поддержке населения следует считать Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Согласно данной Концепции, для обеспечения сбалансированного развития экономики страны в целом необходима эффективно функционирующая финансовая система. Развитию финансового рынка должны способствовать:

- современная, конкурентоспособная, инновационно ориентированная финансовая инфраструктура;
- разнообразие финансовых услуг;
- доступность финансовых услуг;
- нормативно-правовая обеспеченность финансовых услуг;
- развитие механизма социальной ответственности банковского сектора;
- страхование финансовых услуг;
- развитость финансовых институтов;
- конкурентоспособность отечественного финансового рынка на мировом рынке.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года определено, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе должны быть достигнуты следующие показатели:

- уровень банковского кредитования экономики должен увеличиться с 40% ВВП в 2007 году до 70–75% ВВП в 2015 году и 80–85% ВВП в 2020 году;
- расширение деятельности государственных институтов развития должно способствовать росту вклада банковского сектора в финансирование инвестиций в основной капитал с 9,4% в 2007 году до 20–25% в 2020 году;
- рост относительного уровня капитализации российских компаний до 150–200%

ВВП к 2020 году;

- повышение отношения стоимости российских корпоративных облигаций в обращении к ВВП с 3,8% в 2007 году до 22–25% в 2020 году;

- рост соотношения собранных страховых премий к ВВП с 2,4% в 2007 году до 7–9% в 2020 году (Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года).

При этом следует отметить, что для обеспечения эффективного взаимодействия между государством, банковским сектором и населением необходимы действенные механизмы. По нашему мнению, именно эффективное взаимодействие перечисленных участников позволит добиться высоких показателей развития, определенных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.

В деятельности банковского сектора следует выделить кредитные организации, осуществляющие непосредственное взаимодействие с потребителями банковских услуг. Федеральным законом «О банках и банковской деятельности от 2 декабря 1990 года № 395-1 (с последними изменениями от 23.07.2010 г. № 181-ФЗ) относительно деятельности и развития кредитных организаций определено следующее:

- кредитная организация – это юридическое лицо, основной целью деятельности которой является извлечение прибыли;
- кредитная организация имеет право осуществлять банковские операции на основании лицензии ЦБ РФ;
- кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество;
- кредитная организация не отвечает по обязательствам государства, а государство не

отвечает по обязательствам кредитной организации (за исключением случаев, когда государство само приняло на себя такие обязательства);

- кредитная организация не отвечает по обязательствам Банка России, Банк России не отвечает по обязательствам кредитной организации (за исключением случаев, когда Банк России принял на себя такие обязательства);

- органы законодательной и исполнительной власти и органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность кредитных организаций (за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами) (ФЗ РФ «О банках и банковской деятельности»..., 1990).

Такие положения не позволяют судить об эффективности взаимодействия государства, населения и кредитных организаций.

При этом следует отметить, что Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года в направлении развития социальных институтов и социальной политики предусматривается «гармонизация действий рынков, государства и семьи». Реализации данной цели должны способствовать адресные программы поддержки. К сожалению, предлагаемые в Концепции меры по реализации долгосрочной политики социальной поддержки населения не затрагивают такого направления, как участие банковского сектора и расширение спектра банковских услуг в социальной защите населения.

По нашему мнению, неэффективность принимаемых нормативно-правовых положений и отсутствие взаимосвязи между правовыми основами в банковской сфере и направлениями социально-экономического развития дестабилизирует процесс формирования экономических основ социальной защиты населения в банковском секторе. В качестве примера можно привести отчет ЦБ РФ за 2009 год, который носит общий характер и напрямую не затрагивает вопросы социальной ответственности банковского бизнеса и социальной защиты населения. Такое положение объясняется либо незначительностью выделяемых на эти меры сумм, либо отсутствием форм отчетности по таким направлениям.

На основании отчета о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году, представленного Центральным банком Российской Федерации в 2010 году, видна текущая динамика по основным показателям развития:

- отношение активов банковского сектора к ВВП по сравнению с 2008 годом увеличилось и достигло 75,3%;

- отношение капитала банковского сектора к ВВП составило 11,8%;

- отношение объема вкладов к ВВП увеличилось до 19,2%;

- отношение совокупного объема выданных кредитов к ВВП выросло до 50,8%. В то же время их доля в совокупных активах банковского сектора сократилась и составила 67,4%;

- отношение кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам к ВВП увеличилось до 41,3%;

- наиболее высокими темпами росли объемы вложений в долевые ценные бумаги, но их объем в соотношении с ВВП остался незначительным (около 1%) (Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 г. ...).

Данные показатели отражают принятый Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года курс развития экономики страны в целом.

При этом представляется интересным рассмотреть результаты развития банковской деятельности в регионах. Количество действующих кредитных организаций и их филиалов по состоянию на 01.01.2010 г. составило 1058 единиц, из них в ЦФО 598 единиц, СЗФО – 75, в т.ч. в Санкт-Петербурге – 40. При этом показатель институциональной насыщенности банковскими услугами (по численности населения) на 01.01.2009 г. в Москве составил 1,79, а в Санкт-Петербурге – 1,43; на 01.01.2010 г. соответственно 1,76 и 1,36 (Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 г. ...).

Темпы прироста активов региональных банков (15,9%) в 2009 году были выше темпов прироста совокупных активов банковского сектора в целом (5,0%). В результате, доля региональных банков в совокупных активах банковского сектора в течение года выросла и по состоянию на 1.01.2010 г. составила 14,1% (против 12,8% на 1.01.2009 г.) (Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 г. ...).

За 2009 год доля 200 крупнейших по величине активов кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора практически не изменилась: 93,9% на начало и 93,7% на конец года. На долю 200 крупнейших по величине капитала кредитных организаций по состоянию на 1.01.2010 г. приходилось 92,9% совокупного капитала банковского сектора (на 1.01.2009 г. – 91,8%). В 2009 году наблюдался рост количества кредитных организаций с капиталом свыше 180 млн. рублей – с 764 до 776. Доля данных кредитных организаций в совокупном капитале банковского сектора составила 99,4% (против 99,3% на 01.01.2009 г.).

В структуре организационно-правовых форм действующих кредитных организаций произошли следующие изменения:

- на 01.01.2009 г. существовало 1108 кредитных организаций, имеющих право на осу-

шествление банковских операций; через год, на 01.01.2010 г., этот показатель снизился на 50 единиц;

- на 01.01.2009 г. существовало 296 ЗАО и 430 ОАО, к 01.01.2010 г. эти показатели составили 285 и 414 соответственно;

- число паевых кредитных организаций за этот же период сократилось с 382 до 359 единиц.

В целом, количество действующих кредитных организаций сократилось с 1329 единиц на 01.01.2004 г. до 1058 единиц на 01.01.2010 г. (Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 г. ...).

Данный отчет отражает динамику развития банковского сектора, а также позволяет оценить уровень развития экономики по общим показателям. Для определения роли банковских услуг в социальной защите населения представляет интерес только показатель институциональной насыщенности банковскими услугами. Однако результаты отчета не позволяют судить об эффективности мероприятий в области социальной поддержки населения, хотя различными кредитными организациями за отчетный период, безусловно, проводились мероприятия по социальной защите населения. Обычно перечень этих мероприятий среди других услуг кредитной организации отражен в графе «Социальная ответственность» или «Социальная поддержка». Таким образом, несовершенство правового регулирования и отсутствие форм отчетности по всем направлениям деятельности кредитной организации не позволяет в полной мере оценить существующие тенденции и перспективы социальной поддержки населения.

Следует отметить, что в настоящее время продолжается работа над Стратегией развития банковского сектора до 2015 года в части совершенствования нормативно-правовых положений развития банковской сферы. Общая оценка происходящей работы заключается в следующем:

- Стратегия развития банковского сектора на 2015 год не согласуется с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года;

- данный документ носит декларацион-

ный характер;

- не учитывается мнение независимых экспертов в процессе разработки данного документа, что не позволяет отразить практическую направленность;

- уделено мало внимания вопросам учетной политики;

- не найдено должного отражения актуальная современная проблема внедрения электронно-цифровой подписи и электронного документооборота;

- не учтены меры по созданию и выводу на организованный рынок ценных бумаг депозитных сертификатов;

- не конкретизированы положения по организации структур регулирования и контроля небанковских организаций;

- не определен правовой статус кредитного комитета (По данным сайта независимого аналитического агентства «Инвесткафе»).

Таким образом, эффективность деятельности кредитных организаций в процессе оказания мер социальной поддержки населению будет определяться прежде всего позицией государства.

ЛИТЕРАТУРА

Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Федеральный закон «О банках и банковской деятельности от 2 декабря 1990 года № 395-1 (с последними изменениями от 23.07.2010 г. № 181-ФЗ) // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году, представленного Центральным банком Российской Федерации в 2010 году // Официальный сайт Центрального банка РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/>

4. Сайт независимого аналитического агентства «Инвесткафе». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://alozovaya.investcafe.ru/post/5209/>

Т.В. Каткова

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КАК ОТРАСЛЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Рассмотрены особенности сферы культуры Санкт-Петербурга как отраслевой составляющей сферы услуг; место услуг учреждений культуры в структуре объема платных услуг населению Санкт-Петербурга; обоснована необходимость создания для каждого учреждения культуры стратегии, ориентированной на потребителя культурных услуг.

Ключевые слова: учреждения культуры; экономика сферы культуры; платные услуги населению; особенности социально-экономического развития.

We look at peculiar features of St. Petersburg cultural sphere as an integral part of service sphere. We assess the place of services provided by cultural institutions in the structure of paid services rendered to St. Petersburg's population and analyze the need to develop a consumer-oriented strategy for each cultural institution.

Keywords: cultural institutions; economy of cultural sphere; pay services; peculiar features of socio-economic development.

Сфера культуры Санкт-Петербурга играет значительную роль в социально-экономическом развитии города, создавая рабочие места, привлекая инвестиции, развивая такие отрасли, как культурный туризм и творческая индустрия. Сфера культуры Санкт-Петербурга является фактором социальной стабильности, гармонизирующим межнациональные и межконфессиональные отношения, способствующим раскрытию творческого потенциала личности и общества в целом, создающим комфортную социально-культурную среду для проживания граждан (По данным официального сайта Комитета по культуре СПб.).

Санкт-Петербург является культурным центром мирового значения. В городе накоплен огромный культурно-исторический потенциал: развивается сеть учреждений культуры: музеев, театров, библиотек, выставочных и концертных залов. Ведущими учреждениями отрасли по праву считаются Эрмитаж, Русский музей, Петропавловская крепость, Мариинский театр, Михайловский театр, Малый драматический театр, Исаакиевский собор, Российская Национальная библиотека. По мнению правительства города, культура представляет собой «стратегический потенциал развития Санкт-Петербурга, как интегрированного в российскую и мировую экономику многофункционального города европейских стандартов» (По данным официального сайта Комитета по культуре СПб.).

Однако остается нерешенной проблема повышения спроса на культурные услуги сре-

ди населения Санкт-Петербурга. По данным социологических исследований, проведенных в Санкт-Петербурге 2008 году, только 28% горожан активно посещают учреждения культуры 10 и более раз в год, 30% населения посещают драматические спектакли, 5% горожан посещают музеи 10 и более раз в год, 12% петербуржцев посещают концерты музыки академических жанров, 44% горожан считают развлечение главной целью посещения учреждений культуры, 56% горожан хотели бы чаще посещать учреждения культуры, 44% населения не достаточно часто посещают учреждения культуры из-за нехватки свободного времени (По данным официального сайта Комитета по культуре СПб.).

По данным экспресс-анализа состояния потребительского рынка Санкт-Петербурга за январь–декабрь 2009 года объем платных услуг населению за этот период составил 220,4 млрд. руб., что равно 91,2% к аналогичному периоду 2008 года (Статистика и аналитика официального портала администрации СПб.). Структура объема платных услуг населению Санкт-Петербурга представлена в табл. 1.

В соответствии с данными табл. 1, в структуре платных услуг населению в 2009 году преобладают услуги связи, которые составляют 24,1%, транспортные услуги 21,3%, и коммунальные услуги 13,3%. Услуги учреждений культуры занимают 3,6 % от общего объема и учитываются в составе прочих услуг.

По данным табл. 2, в 2009 году наблюда-

Таблица 1

Структура общего объема платных услуг населению за 2008–2009 г., %

Услуги	Январь – декабрь 2008	Январь – декабрь 2009
связи	23,9	24,1
транспортные	25,4	21,3
коммунальные	11,2	13,3
системы образования	7,6	8,8
медицинские	6,1	6,9
бытовые	6,4	6,7
жилищные	4,6	4,9
Прочие, в том числе услуги учреждений культуры	14,8	14,0

Примечание: табл. 1 составлена автором на основе данных официального портала администрации Санкт-Петербурга.

Таблица 2

Объем платных услуг населению по видам в январе – декабре 2009 года

Виды услуг	2009 в % к январю–декабрю 2008
физкультуры и спорта	101,7
жилищные	101,6
коммунальные	101,3
системы образования	100,8
медицинские	100,4
ветеринарные	99,2
гостиниц	89,2
санаторно-оздоровительные	87,7
правовые	85,4
учреждений культуры	79,8
бытовые	74,2
транспортные	74,2
туристские	71,4

Примечание: табл. 2 составлена автором на основе данных официального портала администрации Санкт-Петербурга.

ется снижение спроса на туристские услуги, которое достигло 28,6% по сравнению с 2008 годом, на транспортные и бытовые услуги – 25,8%. Объем услуг учреждений культуры в 2009 году снизился на 20,2% по сравнению с соответствующим периодом 2008 года. Однако существенно увеличились объемы услуг физкультуры и спорта – на 1,7%, а жилищных услуг на 1,6%.

По данным экспресс-анализа состояния потребительского рынка Санкт-Петербурга в январе–феврале 2010 года объем платных услуг населению составил 39,0 млрд. руб., что равно 95,5% к январю–февралю 2009 года.

В январе–феврале 2010 года по сравнению с аналогичным периодом 2009 года объем услуг транспорта сократился на 16,8%, учреждений культуры на 17,1%, услуг гостиниц на 8,7%, коммунальных услуг на 0,1%. Однако в начале года, наиболее существенно увеличился объем туристских услуг – на 9,5% (Статистика и аналитика официального портала администрации СПб.).

Данные экспресс-анализа состояния потребительского рынка Санкт-Петербурга за 2009 г. свидетельствуют о том, что в рассматриваемом периоде основными статьями рас-

ходов на оплату услуг в семейных бюджетах граждан Санкт-Петербурга были расходы на транспортные услуги, услуги связи, туристические, физкультуры и спорта, коммунальные. Данные виды услуг удовлетворяют такие необходимые и обязательные, по мнению граждан, потребности, как общение, коммуникация, передвижение, оплата жилья и коммунальных услуг, отдых и здоровье. Однако по данным экспресс-анализа сократилось потребление услуг культурных организаций на 20,2% в 2009 году и на 17,1% в начале 2010 года. Потребление туристских услуг выросло на 9,5% в начале 2010 года, хотя в течение 2009 года наблюдалось снижение объема данных услуг на 28,6%. В течение 2009 года повысился объем услуг организаций физической культуры и спорта на 1,7%.

В условиях кризиса граждане предпочитают уделять внимание своему здоровью и физической форме, а культурные потребности удовлетворять, потребляя туристские услуги. В условиях ограниченности таких ресурсов, как время и деньги, потребители выбирают именно те услуги, которые могут принести им в данный момент ощутимую пользу и удовлетворение.

В настоящее время существенно изменились внешние социальные условия, в которых существуют учреждения культуры. Изменения включают в себя такие факторы, как новые модели занятости людей, глобализация, увеличение частоты рекламных сообщений на каждого потребителя, размывание границы между популярным и высоким искусством и увеличение финансового давления.

Для современного человека условия жизни связаны с более частым возникновением стрессовых ситуаций, чем двадцать – тридцать лет назад. В связи с усилившейся конкуренцией люди работают напряженнее и большее количество времени, многие из них живут далеко от работы и больше времени тратят на дорогу. Родители-одиночки и работающие женщины сталкиваются с двойной проблемой – совмещать работу и семейные обязанности. Как результат, остается все меньше времени и меньше энергии для проведения культурного досуга. Поэтому, когда появляется время для отдыха, потребители могут стремиться совмещать в одно и то же время возможность приобщиться к искусству и отдохнуть в кафе с друзьями или семьей, или совместить познавательную и развлекательную возможность в одном и том же культурном мероприятии.

В Москве и Санкт-Петербурге традиционным видом проведения досуга является посещение музея или театра. Большое количество музеев и театров в данных городах привлекает не только туристов, но и горожан. Динамика посещений этих учреждений культуры представлена в табл. 3.

Данные, представленные в табл. 3, свидетельствуют о том, что количество посещений музеев Санкт-Петербурга в среднем в 3,5 раза превышает количество посещений музеев Москвы. На каждую тысячу человек населения Москвы приходится немного более одной тысячи посещений музеев, тогда как в Санкт-Петербурге на тысячу человек населения приходится более 3000 посещений музеев в год. Если рассматривать посещения театров этих двух городов, то на тысячу человек населения приходится около пятисот посещений, то есть только половина населения посещает театры в обеих российских столицах. Данное явление можно объяснить тем, что музеи, во-первых, вовлечены в туристскую деятельность, они

буквально открыты для посетителей. А во-вторых, потребители услуг, покупая билет в музей, имеют вполне конкретное представление о содержании услуги, которую оплачивают, и могут сделать выбор, который не обманет их ожиданий. То есть можно предположить, что музеи в основном имеют понятные потребителю стратегии.

Совсем в другую ситуацию попадает потребитель, когда покупает билет в театр. Он может оценить качество и содержание услуги только после того, как оплатил услугу и находится в зрительном зале. И здесь потребитель испытывает определенный риск от возможного несоответствия качества и содержания услуги его ожиданиям.

Недостаток информации о предлагаемом культурном продукте способствует снижению спроса на услуги учреждений культуры. Не всегда выступают гарантией качества бренд театра или имена звезд. Так, например, если потребитель хочет увидеть подлинного Рембрандта в Эрмитаже, то купив билет, он его точно увидит, а вот подлинного Чехова или Россини в современном театре в подлинной постановке, созданной по замыслу автора, найти довольно трудно.

Проблема усугубляется тем, что такие учреждения культуры, как театры, замкнулись на себе и заняты совершенствованием, усложнением производства культурного продукта в соответствии со своим видением, сильно оторвались от зрителя, существуют отдельно от него и не рассматривают зрителя как причину творческого процесса.

Программы, репертуар включают в себя или слишком сложные для восприятия произведения или откровенный ширпотреб, что не создает условий для формирования сегмента новых потребителей. Нет системы информации, которая бы создавала возможность оптимально пользоваться услугами, заранее иметь представление о качестве и содержании услуг. Репертуарная политика театров не учитывает интересы и настроения зрителя. Целью создания культурного продукта театра зачастую становятся самореализация творческих, карьерных и иных амбиций руководящего художественного персонала. Творческий кризис идей и форм, ориентация на западные технологии, разрушающие суть искусства, чрезмерное увлечение внешними формами в

Таблица 3

Динамика численности посещений театров и музеев Санкт-Петербурга и Москвы на 1000 чел. населения за период 2000–2008 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Театры Санкт-Петербурга	678	677	669	605	583	576	535	533	547
Театры Москвы	611	620	553	535	507	485	509	531	604
Музеи Санкт-Петербурга	3691	3665	3689	4053	3895	3658	3992	4007	3933
Музеи Москвы	1212	1221	1053	982	1016	1060	1132	1046	1142

Примечание: табл. 3 составлена автором на основе данных федеральной службы государственной статистики (Официальный сайт федеральной службы государственной статистики Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru).

ущерб духовному наполнению, а также низкое качество обслуживания до и после спектакля, за редким исключением, делают театральные организации непривлекательными для зрителя.

По нашему мнению, независимо от того, является ли получение прибыли целью деятельности или нет – ориентация на потребителя должна быть в центре внимания стратегии хозяйствующего субъекта. Коммерческие фирмы постоянно ориентируют свои стратегии на конечного потребителя, удовлетворение его потребностей, совершенствование системы обслуживания. Однако учреждения культуры могут себе позволить иногда забыть о потребителе, так как получают финансирование из других источников, а именно из бюджета, от спонсоров, различных фондов.

Несмотря на то, что учреждениям культуры необходимо диверсифицировать источники финансирования – им также не следует забывать о своей уникальной миссии, целью которой является оказание культурных услуг и повышение культурного уровня общества. Миссия учреждения культуры отражает внутреннюю философскую направленность творческой деятельности, а также социальное воздействие учреждения культуры на формирование мировоззрения аудитории, повышение культурного потенциала общества, формирование культурного аспекта городской среды, поддержание и воспитание нравственных ценностей.

Учреждениям культуры важно постоянно ориентироваться на потребителя. Чтобы получить бюджетное финансирование учреждение культуры должно доказывать важность своей деятельности в сфере культуры, а для этого надо обеспечивать выполнение плановых показателей посещаемости. Для достижения социального результата нужно постоянно взаимодействовать с обществом, чтобы оказывать влияние на процесс повышения культурного уровня, а для этого надо привлекать аудиторию и заслужить ее внимание.

Значимость каких-либо общественных проектов в настоящее время часто оценивается количеством потребителей, проявляющих интерес к конкретному проекту или событию, к данному виду культурного продукта, и поэтому, чтобы привлечь внимание средств массовой информации, готовых освещать деятельность учреждений культуры, мало создавать уникальные продукты, нужно иметь достаточную базу лояльных потребителей. Для того чтобы привлечь спонсоров, заинтересовать их в сотрудничестве так же нужна обширная аудитория, клиентская база, чтобы спонсор имел достаточную мотивацию для участия в совместных мероприятиях и инвестициях в культурные проекты.

Для достижения высоких как экономиче-

ских, так и социальных результатов учреждениям культуры необходимо ориентировать свои стратегии на конечного потребителя, удовлетворение его потребностей в культурных услугах. Учреждение, имеющее свою уникальную стратегию, становится интересным и понятным для своей аудитории и общества в целом.

Учреждение культуры – это, прежде всего, творчество и люди, деятельность учреждения культуры соединяет в себе процессы производства, потребления и сохранения, культурных благ. И поэтому целью стратегии учреждения культуры должно являться обеспечение и поддержание творческого процесса создания культурного блага и комфортных условий его потребления, результатом которого должны быть положительный эмоциональный заряд, познавательный эффект обогащения новыми знаниями или удовлетворение от подтверждения духовных и эстетических идеалов. Современный человек высоко ценит свое свободное время и трудно заработанные деньги, и поэтому эффект от посещения культурного мероприятия, будь то спектакль, шоу, концерт, фильм, опера, балет или выставка, должен полностью удовлетворить его ожидания. Все процессы реализации стратегии учреждения культуры должны быть направлены на создание условий для удовлетворения каждого конкретного зрителя, читателя, слушателя, посетителя.

В настоящее время уже не развиваются такие отношения между культурной организацией и потребителями, как простое информирование с высоты своего авторитета покорной аудитории о том, что она должна потреблять. Также пропадает необходимость учитывать различия между высоким искусством и массовой культурой, так как большинство аудитории не заботится об оценке их относительной ценности. Это обусловлено социальными изменениями в структуре общества и успехом поп-культуры.

Для повышения результативности своей деятельности учреждениям культуры, на наш взгляд, следует изменить отношение к своей аудитории и рассматривать потребителя как равноправного партнера в обмене денег на товары, учитывая его желания и потребности.

Важно сделать своей целью внимание потребителя и сосредоточиться на создании условий, при которых граждане станут делать свой выбор в пользу услуг учреждений культуры.

Внешние социальные условия под влиянием процессов глобализации, ускорения обмена информацией, усиления роли массовой культуры в обществе сформировали новый тип потребителя услуг учреждений культуры. В связи с изменениями в социуме и в поведении потребителей учреждения культуры

должны прийти, как нам представляется, к новому пониманию того, как культура продается и потребляется в качестве продукта, который является особым видом комплексного продукта, но все же продуктом. Учреждения культуры должны также учитывать то, что потребители делают выбор между культурным продуктом на основе своих внутренних нужд, а не на основе внешних различий между типами культуры.

Кроме того, культурный продукт, позиционируемый как событие, может быть представлен с помощью учреждений культуры как средство построения сообщества или привлечения туристов. Такие события могут повышать привлекательность среды проживания, стимулировать экономическую активность, активизировать привлечение инвестиций в регионы с достаточно высоким культурным уровнем и комфортной средой для жизни.

Таким образом, для достижения как экономической, так и социальной эффективности отраслевой составляющей культуры в общем комплексе сферы услуг целесообразно повы-

шать привлекательность деятельности учреждений культуры посредством формирования уникальных стратегий, направленных на создание качественного культурного продукта, удовлетворяющего духовные и эстетические потребности, а также посредством улучшения качества обслуживания потребителей до и после мероприятий, позволяющего удовлетворить потребности в развлечении и отдыхе.

ЛИТЕРАТУРА

Российский статистический ежегодник–2009: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. М., 2009.

Официальный сайт Комитета по культуре Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.spbculture.ru

Официальный сайт федеральной службы государственной статистики Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

Статистика и аналитика официального портала администрации Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gov.spb.ru

И.Б. Кумышева

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ

Анализируются основные нормативно-правовые положения в области развития сферы туризма. Особое внимание уделяется мерам по привлечению финансовых средств в данную сферу.

Ключевые слова: туризм; нормативно-правовое регулирование; территориальное развитие; финансовая поддержка.

Basic normative-legal regulations concerning tourism development sphere are analyzed. Special attention is paid to attracting investment in the sphere in question.

Keywords: tourism; normative-legal regulation; territorial development; financial support.

Развитие сферы туризма в нашей стране планомерно осуществляется на основе принимаемых государством мер. основополагающим документом, по нашему мнению, следует считать Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, в которой сформулированы основные направления долгосрочного социально-экономического развития страны, стратегия достижения поставленных целей, формы и механизмы стратегического партнерства государства, бизнеса и общества, цели и задачи долгосрочной государственной политики в различных сферах деятельности, приоритеты внешнеэкономической политики, цели территориального развития. Для реализации направления «Повышение эффективности бюджетных расходов и системы бюджетирования» в условиях существующих бюджетных ограничений в указанной Концепции говорится о необходимости реализации приоритетов в области расходов, а также повышении прозрачности процедур составления, изменения и исполнения бюджетов всех уровней, в том числе процедур размещения государственного и муниципального заказа, процедур формирования межбюджетных трансфертов.

В Концепции отмечено, что в долгосрочной перспективе политика государства в области развития регионов должна осуществляться на основе следующих задач:

- скоординированность принимаемых мер на всех уровнях власти с учетом конкурентных преимуществ каждого региона;
- предоставление регионам финансовой поддержки для обеспечения населения качественными услугами в различных сферах деятельности;
- снижение уровня дифференциации в развитии регионов;
- развитие региональной инфраструкту-

ры, а также решение вопросов социального развития, включая повышение транспортной доступности территорий (Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, 2008).

В качестве одного из направлений инновационной и социальной ориентации регионального развития в Концепции выделено «образование и развитие туристско-рекреационных зон с высоким уровнем оказания услуг сервиса на территориях с уникальными природно-климатическими условиями». При этом предполагается, что после 2012 года существенный вклад в развитие регионов внесут перспективные центры опережающего экономического роста, к которым относятся и туристско-рекреационные кластеры. Данные кластеры будут наиболее эффективно функционировать на территориях с уникальными природными ресурсами, природными ландшафтами и богатым историко-культурным наследием (Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, 2008).

Таким образом, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года определяет общие направления развития сферы туризма. Конкретизация мер по государственному регулированию сферы туризма отражена в нормативно-правовых документах как федерального, так и регионального значения. Так, согласно Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года, основными общенациональными задачами на современном этапе развития отечественной экономики должны стать следующие:

- создание условий для устойчивого роста экономики;
- рост уровня и качества жизни населения;

- повышение конкурентоспособности российской экономики;

- обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов.

При этом данные направления должны быть реализованы посредством развития сферы туризма за счет высоких темпов роста туристской индустрии; увеличения доступности туристских услуг, занятости и доходов жителей РФ; повышения привлекательности России как туристского направления; роста доли туризма в региональном валовом продукте (Стратегия развития туризма в РФ на период до 2015 года).

Таким образом, под Стратегией развития туризма в РФ понимается совокупность целевых программ, отдельных проектов и внепрограммных мероприятий. К последним относятся мероприятия как организационного, правового, экономического, так и политико-дипломатического характера. При этом указанные меры должны быть увязаны по задачам, срокам осуществления и ресурсам. В результате реализации указанной Стратегии должно быть обеспечено эффективное решение проблемы динамичного и устойчивого развития туризма в стране.

Согласно плану мероприятий по реализации Стратегии развития туризма в Российской Федерации предусматриваются меры по реформированию в следующих областях: нормативная правовая деятельность; развитие туристической инфраструктуры; продвижение России как туристического направления на международном и внутреннем туристских рынках; повышение качества туристских и сопутствующих услуг; совершенствование статистики в сфере туризма; развитие международного сотрудничества.

При этом предполагается, что стимулирование развития туристской инфраструктуры на уровне регионов в период до 2015 года будет осуществляться в рамках действующих, разрабатываемых и планируемых к разработке федеральных целевых программ. К ним Стратегией отнесены следующие:

- «Юг России» (2008–2012 гг.), раздел «Развитие туристско-рекреационного комплекса»;

- «Социальное развитие села до 2010 года»;

- «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 годы и до 2013 года»;

- «Развитие транспортной системы Российской Федерации (2010–2015 годы)»;

- «Развитие историко-культурных зон в России (2010–2013 гг.)»;

- «Туристско-рекреационное развитие прибрежных территорий Азовского и Каспийского морей на период 2010–2015 гг.».

Помимо представленного перечня нормативного обеспечения регионов в области раз-

вития сферы туризма существуют также и нормативы международного права, такие, например, как Хартия туризма, Гаагская декларация по туризму. В нашей стране основным федеральным законом в сфере туризма является ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 28.06.2009 г.).

Согласно данному закону основными целями государственного регулирования туристской деятельности являются следующие:

- обеспечение права граждан на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий;

- охрана окружающей природной среды;

- создание условий для деятельности, направленной на воспитание, образование и оздоровление туристов;

- развитие туристской индустрии (ФЗ «Об основах туристической деятельности в РФ» от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ).

Указанный Федеральный закон лег в основу разработки нормативно-правовых актов субъектов РФ. В частности, Постановлением Правительства Ленинградской области от 25.06.2010 г. № 153 была утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие сферы туризма и рекреации Ленинградской области на 2010–2015 годы». Целью данной программы является формирование единого комплекса развития сферы туризма в Ленинградской области, который позволит стимулировать процессы строительства, реконструкции и рационального использования инфраструктуры туризма; создавать на его основе бюджетонаполняющие отрасли (Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011–2016 годы)», 2010).

Достижению данной цели должна способствовать реализация задач по созданию условий для формирования качественной гостиничной инфраструктуры, качественного обслуживания туристов. Это становится возможным посредством консолидации бюджетных расходов и создания благоприятной предпринимательской среды.

При этом в Программе отмечается, что эффективность функционирования и развития сферы туризма в Ленинградской области определяется как государственным регулированием, так и поддержкой со стороны бизнес-структур. Такой подход позволяет судить о необходимости формирования действенной системы рыночных и государственных регуляторов в развитии сферы туризма.

Также следует выделить и такой документ, регламентирующий развитие туризма в стране в целом, как Концепция развития туризма. Министерством спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации был разработан проект Концепции федеральной целевой программы «Развитие внутренне-

го и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2016 годы)». Концепция разрабатывалась с учетом предложений субъектов Российской Федерации и была утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 года № 1230-р. В данной Концепции определяются цели, задачи, а также направления развития внутреннего и въездного туризма. Формирование современной туристской инфраструктуры в регионах России и привлечение инвестиций в сферу туризма будет способствовать достижению поставленной цели.

В Приложении к Концепции представлены предельные (прогнозные) объемы финансирования федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2016 годы)» по годам и этапам реализации Программы, источникам финансирования, видам расходов и вариантам реализации. Так, предлагается три варианта финансирования, различающиеся как по общей сумме планируемых финансовых средств, так и по их разделению между федеральным бюджетом, бюджетами субъектов Российской Федерации и внебюджетными источниками. По второму и третьему варианту реализации Программы средства внебюджетных источников планируется привлекать в объеме в 2,2 раза превышающем средства федерального бюджета, по первому варианту это соотношение примерно одинаково. Увеличение объемов внебюджетных источников финансирования Программы обосновывается ростом инвестиционной активности субъектов хозяйствования в результате применения кластерного подхода. В целом от реализации намеченных мероприятий с 2010 по 2016 годы инвестиции в основной капитал средств размещения должны увеличиться на 130%, объем платных туристских услуг, оказанных населе-

нию, – на 339%, площадь номерного фонда коллективных средств размещения – на 53%.

Таким образом, эффективность функционирования сферы туризма определяется как объемом привлекаемых инвестиционных ресурсов, так и действенным нормативно-правовым регулированием. При этом задача государства – создать условия не только для развития отраслей сферы туризма, но и для привлечения бизнес-структур к туристскому комплексу. Такой подход, по нашему мнению, обеспечит необходимый уровень конкурентоспособности отечественной туристской индустрии на мировом туристском рынке.

ЛИТЕРАТУРА

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2016 годы)» (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 года № 1230-р) // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Федеральный закон «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации от 24 ноября 1996 года № 132-ФЗ // СПС «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>

А.М.Малинин, Н.Н.Константинова

МОДИФИКАЦИЯ АЛГОРИТМА РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Предлагаемый алгоритм расчета экономической эффективности строится на основе учета факторов, влияющих на величину валового регионального продукта (ВРП), производимого одним работающим ВРП₁. Учитываются как позитивные (повышающие реальный ВРП₁), так и негативные (понижающие реальный ВРП₁) факторы, а также ставка дисконтирования на планируемый период.

Ключевые слова: социальное управление; экономическая эффективность; валовый региональный продукт; ставка дисконтирования; затраты; издержки.

We offer an algorithm to calculate cost efficiency of social management based on factors affecting gross regional product generated by one employee. Both positive (increasing gross regional product) and negative factors as well as discounting for intended period are considered.

Keywords: social management; cost efficiency; gross regional product; calculation algorithm; impact factors; discounting.

В работе «Оценка комплексной социально-экономической эффективности функционирования системы управления в социальной сфере» (А.М. Малинин, Н.Н. Константинова, 2008) нами был предложен алгоритм расчета экономической эффективности управления региональной системой опеки и попечительства над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей. Однако возможности использования предложенного нами алгоритма значительно шире и могут, видимо, быть применимы при рассмотрении и оценке экономической эффективности широкого спектра социальных программ и отдельных социальных мероприятий. Воспроизведем, с некоторыми сокращениями, указанный алгоритм.

Экономическую эффективность управления региональной системой (в данном случае – региональной системой опеки и попечительства над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей) можно определить как сопоставление конечных результатов деятельности с совокупными затратами, связанными с их получением. Экономическая эффективность имеет конкретные количественные показатели. Под конечным результатом (эффектом) мы подразумеваем вклад человека в валовый региональный продукт (ВРП). В соответствии с этим, экономическая эффективность управления региональной системой опеки и попечительства над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, может быть рассчитана следующим образом:

$$\text{Эф} = \frac{\sum_{t=0}^T [\text{ВРП}_{1t} \times \text{Ч} \times \kappa_o \times \prod_{i=1}^3 (1 - \kappa_i) - \text{З}_t - \text{И}_t] (1+r)^{t_0-t}}{\sum_{t=0}^T (\text{З}_t + \text{И}_t) \times (1+r)^{t_0-t}} \times 100\% \quad (1)$$

где Эф – экономическая эффективность управления региональной системой опеки и попечительства над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей;

ВРП_{1t} – производство ВРП на одного занятого в экономике, в год t;

З_t – затраты на реализацию мероприятий в рамках управления региональной системой опеки и попечительства над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, в год t;

И_t – издержки, возникающие в процессе функционирования региональной системы опеки и попечительства над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, в год t (социальные трансферты, расходы на медицинское обслуживание вследствие временной или полной потери трудоспособности и т.д.);

Ч – количество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, оцениваемой возрастной группы (разница в возрасте внутри группы для более точных расчетов не должны превышать двух–трех лет);

κ_o – коэффициент образования¹;

κ₁ = κ_и – коэффициент инвалидности или

¹ κ_o принимаем (по экспертным оценкам) равным 0,5 для лиц, получивших начальное образование, 0,75 – неполное среднее образование, 1,0 – полное среднее образование, 1,5 – незаконченное высшее или среднее специальное образование, 2,0 – высшее образование.

полной потери трудоспособности;

$\kappa_2 = \kappa_{пт}$ – коэффициент временной потери трудоспособности;

$\kappa_3 = \kappa_{см}$ – коэффициент смертности;

r – ставка дисконтирования.

Оценим в первом приближении величину Эф, обозначив оценку Эф^{ОЦ}. Будем считать, что величины ВРП_т, З_т, И_т, Ч, κ_0 , κ_1 , κ_2 , κ_3 постоянны на промежутке $[t_0, T]$ и обозначим их как ВРП₁, З, И, Ч, κ_0 , κ_1 , κ_2 , κ_3 .

Тогда оценка (снизу) для формулы (1) примет вид

$$\begin{aligned} \text{Эф}^{\text{ОЦ}} &= \frac{\sum_{t=t_0}^T [BPI_1 \times \chi \times \kappa_0 \times \prod_{i=1}^3 (1 - \kappa_i) - 3 - I](1+r)^{t_0-t}}{\sum_{t=t_0}^T (3+I) \times (1+r)^{t_0-t}} \times 100\% = \\ &= \frac{\sum_{t=t_0}^T \{ [BPI_1 \times \chi \times \kappa_0 \times \prod_{i=1}^3 (1 - \kappa_i)] - (3+I) \} (1+r)^{t_0-t}}{\sum_{t=t_0}^T (3+I) \times (1+r)^{t_0-t}} \times 100\%, \quad (2) \end{aligned}$$

обозначим $BPI_1 \times \chi \times \kappa_0 \times \prod_{i=1}^3 (1 - \kappa_i) = P$, $3 + I = Z$,

$$(1+r)^{t_0-t} = R(t), \quad (3)$$

тогда, совершив элементарные преобразования, получим

$$\text{Эф}^{\text{ОЦ}} = \frac{\sum_{t=t_0}^T (P-Z) \times R(t)}{\sum_{t=t_0}^T Z \times R(t)} \times 100\% = \left(\frac{P \times \sum_{t=t_0}^T R(t)}{Z \times \sum_{t=t_0}^T R(t)} - 1 \right) \times 100\% =$$

$$\left(\frac{P}{Z} - 1 \right) \times 100\% \quad (4)$$

или, подставив (3), получим оценку экономической эффективности

$$\text{Эф}^{\text{ОЦ}} = \left(\frac{BPI_1 \times \chi \times \kappa_0 \times \prod_{i=1}^3 (1 - \kappa_i)}{3 + I} - 1 \right) \times 100\%. \quad (5)$$

Расширение (модификация) алгоритма предусматривает возможность его применения при рассмотрении и оценке экономической эффективности широкого спектра социальных программ и отдельных социальных мероприятий.

Введем обозначения:

Эф – экономическая эффективность оцениваемых социальных программ и/или отдельных социальных мероприятий;

ВРП_т – производство ВРП на одного занятого в экономике в год t ;

З_т – затраты на реализацию мероприятий в рамках реализации оцениваемых социальных программ и/или отдельных социальных мероприятий в год t ;

И_т – издержки, возникающие в процессе реализации оцениваемых социальных программ и/или отдельных социальных мероприятий в год t (социальные трансферты, расходы на медицинское обслуживание вследствие

временной или полной потери трудоспособности и т.д.);

Ч – количество лиц, вовлеченных в оцениваемую социальную программу и/или отдельные социальные мероприятия;

κ_i , где i от 1 до N – коэффициенты, обозначающие факторы позитивные (повышающие реальный ВРП₁), например, коэффициент образования, коэффициент, отражающий «качество жизни», коэффициент, отражающий уровень здоровья, коэффициент, отражающий уровень квалификации и т.д.

κ_j , где j от 1 до M – коэффициенты, обозначающие факторы негативные (понижающие реальный ВРП₁), например, коэффициент инвалидности или полной потери трудоспособности, коэффициент временной потери трудоспособности, коэффициент смертности, коэффициент криминализации (отражающий, в частности, вероятность перехода работающего в «теневую» экономику) и т.д. Величины названных коэффициентов берутся из соответствующих статистических материалов или определяются экспертным или иным адекватным задаче методом;

r – ставка дисконтирования.

Тогда формула оценки экономической эффективности принимает вид

$$\text{Эф} = \frac{\sum_{t=t_0}^T [BPI_{1t} \times \chi \times \prod_{i=1}^N \kappa_i \times \prod_{j=1}^M (1 - \kappa_j) - 3 - I_t](1+r)^{t_0-t}}{\sum_{t=t_0}^T (3 + I_t) \times (1+r)^{t_0-t}} \times 100\% \quad (1м)$$

И выражение для оценки снизу будет выглядеть

$$\begin{aligned} \text{Эф}^{\text{ОЦ}} &= \frac{\sum_{t=t_0}^T [BPI_1 \times \chi \times \prod_{i=1}^N \kappa_i \times \prod_{j=1}^M (1 - \kappa_j) - 3 - I](1+r)^{t_0-t}}{\sum_{t=t_0}^T (3 + I) \times (1+r)^{t_0-t}} \times 100\% = \\ &= \frac{\sum_{t=t_0}^T \{ [BPI_1 \times \chi \times \prod_{i=1}^N \kappa_i \times \prod_{j=1}^M (1 - \kappa_j)] - (3 + I) \} (1+r)^{t_0-t}}{\sum_{t=t_0}^T (3 + I) \times (1+r)^{t_0-t}} \times 100\% \quad (2м) \end{aligned}$$

Обозначим

$$BPI_1 \times \chi \times \prod_{i=1}^N \kappa_i \times \prod_{j=1}^M (1 - \kappa_j) = P, \quad 3 + I = Z,$$

$$(1+r)^{t_0-t} = R(t), \quad (3м)$$

получим, аналогично (4),

$$\text{Эф}^{\text{ОЦ}} = \frac{\sum_{t=t_0}^T (P-Z) \times R(t)}{\sum_{t=t_0}^T Z \times R(t)} \times 100\% = \left(\frac{P \times \sum_{t=t_0}^T R(t)}{Z \times \sum_{t=t_0}^T R(t)} - 1 \right) \times 100\% =$$

$$\left(\frac{P}{Z} - 1 \right) \times 100\% \quad (4м)$$

и, далее, подставив (3м), получим оценку снизу экономической эффективности

$$\text{Эф}^{\text{ОЦ}} = \left(\frac{BPI_1 \times \chi \times \prod_{i=1}^N \kappa_i \times \prod_{j=1}^M (1 - \kappa_j)}{3 + I} - 1 \right) \times 100\% \quad (5м)$$

Таким образом, задача оценки экономи-

ческой эффективности социальных программ и/или отдельных социальных мероприятий сводится к задаче определения и формулирования набора коэффициентов, обозначающих факторы позитивные и негативные и, далее, к адекватной оценке величин этих коэффициентов.

ЛИТЕРАТУРА

Малинин А.М. Оценка комплексной социально-экономической эффективности функционирования системы управления в социальной сфере / А.М. Малинин, Н.Н. Константинова // Управление региональной экономикой: ресурсы и резервы / под ред. Г.В. Дваса; Центр региональной экономики СПбНЦ РАН и Правительства Ленинградской области. СПб.: ИПК «Вести», 2008.

В.В. Павлов

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Анализируются положения нормативно-правового регулирования в области тарифной и налоговой политики в сфере услуг в рамках реализации Концепции социально-экономического развития территорий.

Ключевые слова: тарифная политика; налоговая политика; государственная поддержка; сфера услуг.

We analyze normative-legal regulation of tariff and tax policy in service sphere in the framework of the Concept of socio-economic territory development.

Keywords: tariff policy; tax policy; government support; service sphere.

Обеспечение эффективного функционирования сферы услуг в современных условиях хозяйствования требует системного подхода со стороны государства. Согласно Проекту бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года формируемая система государственных финансов Российской Федерации в 90-х годах XX века осуществлялась в неблагоприятных условиях (Проект бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года). Возникающий дефицит и неполное финансирование государственных обязательств стали следствием низкого уровня эффективности налоговой и бюджетной политики. В результате получили широкое распространение неденежные формы исполнения бюджета. Их доля в общем объеме исполнения бюджета составляла почти 25%. А по сравнению с бюджетами регионов объем неденежных форм исполнения бюджета составлял 50%. Таким образом, к настоящему времени назрела необходимость реформирования отдельных секторов бюджетной сферы. Это позволит обеспечить долгосрочную сбалансированность в бюджетах всех субъектов хозяйствования. Сами механизмы финансирования также должны быть реформированы.

Эффективность проводимой государством бюджетной политики напрямую связана с объемом поступающих финансовых ресурсов в различные отрасли и сферы деятельности. Концентрация бюджетных средств на приоритетных для страны направлениях будет способствовать их эффективному функционированию.

К приоритетным направлениям Проектом бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года отнесены следующие:

- развитие человеческого капитала (здравоохранение и образование);
- расширение инфраструктуры, обеспечивающее как нужды населения, так и ускорен-

ное развитие производства;

- укрепление судебной власти;
- решение проблем бедности;
- реализация национальных проектов (Проект бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года).

В качестве основных задач реализации бюджетной политики на современном этапе рассматриваемым Проектом определены следующие:

- приоритет долгосрочного и среднесрочного бюджетирования, позволяющего учитывать стратегические приоритеты экономической политики;
- повышение эффективности использования бюджетных средств, ориентация бюджетных расходов на достижение конечных социально-экономических результатов;
- повышение доступности и качества государственного образования и здравоохранения;
- снижение бедности, повышение результативности социальной политики;
- конкурсные принципы распределения бюджетных ресурсов, расширение практики привлечения негосударственных организаций к выполнению услуг, финансируемых из государственного бюджета;
- открытость и общедоступность информации по осуществлению расходных операций на всех уровнях бюджетной системы (Проект бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года).

При этом приоритетными направлениями бюджетной политики в период до 2023 года должны стать:

- совершенствование налоговой политики;
- здравоохранение;
- образование;
- совершенствование механизма оплаты труда в бюджетном секторе;

- государственные инвестиции и инфраструктура;
- социальная политика;
- пенсионная система;
- общие подходы к повышению эффективности государственных расходов;
- повышение энергоэффективности в бюджетном секторе (Проект бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года).

В области налоговой политики в Проекте бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года перечислены следующие меры долгосрочной стратегии:

- повышение эффективности налогового администрирования;
- реформирование единого социального налога и введение страховых взносов для работодателя;
- совершенствование налогообложения добычи нефти;
- переход на новые принципы налогообложения добычи природного газа;
- введение налога на недвижимость (Проект бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года).

Предлагаемые меры в сфере образования должны быть ориентированы на рост:

- качества образовательных услуг;
- эффективности использования бюджетных и внебюджетных средств;
- инвестиционной привлекательности данной сферы (Основные направления налоговой политики РФ на 2011 год ...).

В результате сформированная система образования позволит достигать поставленные стратегические социально-экономические ориентиры развития страны в целом.

В рамках составления проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и двухлетний плановый период следует выделить Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов (Основные направления налоговой политики РФ на 2011 год ...). Следует отметить, что рассматриваемый документ не является нормативным правовым актом, однако является основанием для внесения изменений в законодательство о налогах и сборах. Основное назначение такого документа заключается в создании условий для стабилизации складывающихся условий и роста эффективности осуществления экономической деятельности на территории Российской Федерации. В результате Основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам определить ориентиры в налоговой сфере на трехлетний период. Предлагаемые меры в области налоговой политики схожи с мероприятиями, определяемыми в долгосрочной бюджетной стратегии.

В качестве одного из актуальных направ-

лений реформирования налоговой политики по-прежнему остается совершенствование налогообложения организаций, осуществляющих деятельность в социально значимых областях.

Помимо эффективно проводимой налоговой политики на уровне государства также важна действенность тарифной политики. Правовую основу реализации тарифной политики составляют нормативные правовые акты федерального и регионального уровня. Данные положения определяют следующее: порядок государственного регулирования цен (тарифов); полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации по осуществлению тарифного регулирования (Концепция тарифной политики СПб., 2009).

Так, например, Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 21 июля 2009 года № 833 была одобрена Концепция тарифной политики Санкт-Петербурга (Концепция тарифной политики СПб., 2009). Указанная Концепция содержит цели, задачи, принципы тарифной политики Санкт-Петербурга и методы ее реализации. Правовую основу реализации тарифной политики в Санкт-Петербурге составляют законы и постановления Правительства Санкт-Петербурга в области обслуживания населения на данной территории.

В качестве целей тарифной политики выделены следующие:

- обеспечение баланса интересов производителей и потребителей товаров (работ, услуг), тарифы (цены) на которые подлежат государственному регулированию;
- последовательное проведение либерализации тарифов (цен);
- повышение качества товаров (работ, услуг), тарифы (цены) на которые подлежат государственному регулированию.

Следует отметить, что данные цели схожи с целями тарифной политики Санкт-Петербурга в 2002 году (Концепция тарифной политики СПб., 2002).

В целом, Концепция тарифной политики Санкт-Петербурга должна реализовываться в рамках Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга (Концепция социально-экономического развития СПб., 2007). Концепция социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года на основе стратегического анализа факторов, влияющих на развитие указанной территории, определяет стратегические цели и приоритеты социально-экономической политики Санкт-Петербурга, а также важнейшие направления и средства реализации стратегических целей. При этом основными направлениями деятельности определены следующие: развитие человека; развитие городской среды; развитие экономики; улучшение экологической обстановки; политика в отношении городской недвижимости; совершенствование системы

власти и управления, развитие гражданского общества (Концепция социально-экономического развития СПб., 2007).

В направлении «Развитие человека» включены такие основные аспекты развития территории, как демографическая и миграционная политика, здравоохранение, образование и культура. Вопросы управления налогами рассматриваются в направлении «Развитие экономики».

Таким образом, формируемые со стороны государственных органов управления меры по поддержке производителей в сфере услуг для того, чтобы быть эффективными, прежде всего, по мнению автора, должны быть системными. На каждом уровне власти предлагаемые меры должны быть конкретизированы с учетом тенденций развития территории. Согласованность принимаемых решений с федеральными и региональными нормативными правовыми положениями в различных отраслях и сферах деятельности позволит обеспечить комплексный подход в развитии страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

Концепция тарифной политики Санкт-

Петербурга (одобрена Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 11 июля 2002 года № 38) // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru

Концепция тарифной политики Санкт-Петербурга (одобрена Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 21 июля 2009 года № 833) // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru

Концепция социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года от 20.07.2007 г. № 884 // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gov.spb.ru

Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов // Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.minfin.ru

Проект бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года // Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.minfin.ru

А.Б. Смирнов

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

В контексте методологического подхода к описанию сферы социальных услуг как структурированного объекта общего управления исследованы основные положения по управлению ресурсным потенциалом социальных услуг.

Ключевые слова: сфера социальных услуг; теория систем; факторы среды; ресурсный потенциал; цели и задачи управления; оптимизация ресурсной базы.

In the context of methodological approach to describing social services sphere as a structured object of general management we research the key aspects of managing resource potential in service sphere.

Keywords: social services sphere; system theory; environmental factors; resource potential; management goals and tasks; resource base optimization.

Состояние ресурсной базы сферы социальных услуг представляет собой важнейшую характеристику данного элемента национальной социально-экономической системы, которую необходимо рассматривать как один из критериальных показателей ее соответствия общественным потребностям и динамике ее развития. Данное положение требует, прежде всего, сформировать объективно обоснованное представление о сфере социальных услуг как целостном объекте управления, под которым в нашем случае наиболее целесообразно понимать процесс рационального распределения и движения ресурсов комплексной отрасли в соответствии с заданной целью (А.С. Большаков, В.И. Михайлов, 2000).

Общая теория систем (О.Н. Жариков и соавт., 2001) позволяет определить сферу социальных услуг как большую и сложную систему второго ранга, представляющую собой подсистему (элемент) системы первого ранга – национальной экономики, что требует структуризации первой, прежде всего, с точки зрения отнесения ее объектов к определенному уровню организационной иерархии, для каждого из которых может быть более или менее точно определен субъект управления с установленным кругом функций. С этих позиций представляется необходимым выделить:

- на уровне подсистемы третьего ранга – отрасль, выделенную по признаку адекватности ведения, субъектом управления которой в государственном устройстве Российской Федерации является министерство, наделенное прямыми распорядительными функциями в отношении государственных предприятий и организаций и правом определять норматив-

ные требования к функционированию негосударственных субъектов хозяйствования;

- на уровне подсистемы четвертого ранга – подотрасль, выделенную по признаку адекватности содержания деятельности, субъектом управления которой является подразделение министерства, функции которого формируются в порядке делегирования от министерства обязанностей, прав и ответственности в отношении к предметно-однородной совокупности предприятий и организаций;

- на уровне подсистемы пятого ранга – субъект хозяйствования, выделенный по признаку рода деятельности и организационной автономности, функции которого ограничены управлением принадлежащих ему на правах собственности или хозяйственного ведения ресурсов в рамках установленных нормативных требований (негосударственные субъекты хозяйствования) или прямых распоряжений вышестоящей инстанции (государственные субъекты хозяйствования).

Представляется необходимым отметить, что принятая структура правительства Российской Федерации не предполагает выделения сферы социальных услуг в качестве отдельного объекта управления, и в ведении большинства министерств и, более того, их предметно-ориентированных подразделений, находятся одновременно отрасли, которые не относятся к данному сектору национальной экономики. Такое положение, во многом характерное и для управления субъектами федерации, не позволяет в необходимой степени сконцентрировать усилия на решении важнейшей задачи социального развития государства.

При решении задач управления ресурс-

ной базой сферы социальных услуг необходимо учитывать, что для каждого из выделенных субъектов характерны собственные факторы менеджмента в виде специфической внешней и внутренней среды, организационной структуры и особых коммуникационных процессов.

С позиций общих особенностей *внешней среды* функционирования сферы социальных услуг, как объекта с развитой многоуровневой структурой, отметим, что, в зависимости от функциональной специфики того или иного уровня системной иерархии микросреда субъекта высшего уровня является макросредой для субъекта следующего уровня. Так, если для министерства факторами непосредственного воздействия являются политические решения, принятые в рамках общегосударственной стратегии социального развития, состояние национальной экономики в целом и иные условия управления такого рода, то, выработывая с их учетом собственные решения в отношении воздействия на адекватные отраслевым функциям элементы сферы социальных услуг, данный орган государственного управления определяет совокупность факторов непосредственного влияния и, таким образом, формирует макросреду функционирования подчиненного предметно-специализированного подразделения. Принципиальные управленческие решения, принятые последним, в свою очередь, создают одновременно микросреду и макросреду субъектов хозяйствования, находящихся в его ведении, которые являются главным фактором непосредственного воздействия с точки зрения необходимости учета их характеристик при решении прикладных вопросов регулирования соответствующей подотрасли.

В условиях сформированной в описанном порядке макросреды предметно-специализированные предприятия и организации сферы социальных услуг вырабатывают решения о составе и взаимодействии с элементами собственной микросреды, общая структура которой является традиционной для любого субъекта хозяйствования (М.Х. Мескон и соавт., 2008). Высокая сложность среды операционной деятельности выражается в существенных ограничениях самостоятельности в принятии решений на данном уровне системной иерархии, последовательно ужесточающихся по мере передачи управленческих функций с одного вышестоящего уровня на другой.

В целом такие ограничения характерны для секторов экономики с сильным государственным регулированием и в общем случае снижают экономическую эффективность производства (Мезоэкономика переходного периода..., 2001). Однако в том случае, если главной задачей является повышение социальной эффективности и равномерное распределение соответствующих благ среди населения, дан-

ный подход представляется не только оправданным, но и необходимым, особенно в условиях недостаточного развития сферы социальных услуг, характерного для Российской Федерации.

Выполнение главного общего требования к состоянию *внутренней среды* организации, состоящего в адекватности ее состава и структуры внешней среде и установленным на основе анализа последних целям функционирования объекта (Мезоэкономика переходного периода..., 2001), является важнейшим условием эффективного менеджмента вообще и управления сферой социальных услуг на всех уровнях системной иерархии в частности. Следует подчеркнуть, что поскольку внутренняя среда организации фактически представляет собой совокупность ее ресурсов, то именно этот аспект состояния субъектов и объектов управления представляется одной из главных проблем повышения результативности их функционирования. При этом, в зависимости от уровня управления, на первый план выдвигаются различные задачи, решение которых оказывает принципиальное влияние на качество принимаемых управленческих решений.

В соответствии с нашими представлениями, важнейшей задачей такого рода для органов государственного управления является повышение качества кадровых и информационных ресурсов в аспекте квалификации и профессиональной структуры персонала и объемов, состава, достоверности и актуальности информации, на основании которой вырабатываются прямые и опосредованные способы и инструменты воздействия на субъекты операционной деятельности; материальные ресурсы в данном случае следует рассматривать как условие эффективного труда менеджеров. На уровне субъектов хозяйствования данное положение должно быть дополнено равной по важности задачей формирования современной материально-технической базы и той части информационной базы, которая выражена интеллектуальными продуктами производственного характера. Заметим, что развитие внутренней среды всех организаций и предприятий сферы социальных услуг целесообразно ориентировать на обеспечение рационального состояния ресурсной базы данного сектора национальной экономики, что обусловит методологическую согласованность и координацию управления на всех уровнях на основе использования единого критерия оценки эффективности принимаемых решений.

Организационная структура в общепринятом понимании (Г. Минцберг, 2002) представляет собой совокупность структурных элементов (подразделений) организации и связей между ними, и является фактором, который определяет фактические возможности

рационального использования материально-технических и информационных ресурсов и имеет самостоятельное влияние на формирование организационной ресурсной базы сферы социальных услуг в целом. Действие этого фактора необходимо учитывать как при создании условий эффективного функционирования государственных органов управления сферой социальных услуг, так и при формировании систем управления и операционных систем составляющих ее субъектов хозяйствования. Отметим, что влияние состояния организационной структуры на качество принимаемых управленческих решений на уровнях государственного управления определяется тем, что целесообразное распределение функций между структурными единицами и определение пределов их компетенции, а также вытекающий из этого достаточный и необходимый набор связей между ними являются условием выработки качественных, непротиворечивых и практически значимых регулирующих нормативных документов.

В то же время для субъектов хозяйствования состав подразделений и их взаимодействие определяет не только качество решений, вырабатываемых системой их управления, но и объемы и качество конечных продуктов, вырабатываемых операционной системой, поскольку отражает степень целесообразности внутрипроизводственной специализации и кооперирования.

К сказанному следует добавить, что, как справедливо отмечает Дж.К. Лафта, организационное построение субъектов управления различных уровней управленческой иерархии должно удовлетворять требованию их эффективного взаимодействия, которое может быть выполнено только в том случае, если в составе соответствующих организаций созданы структурные элементы, функционально специализированные на решении задач координации их деятельности посредством не только прямых (распорядительных), но и обратных (согласовательных) связей (Дж.К. Лафта, 1999).

Последнее положение позволяет обосновать важность для построения эффективного процесса управления сферой социальных услуг *коммуникационных (связующих) процессов*, которые, в отличие от традиционного подхода (В.Е. Машенко, 2003; J. Morrisey, 1999), в нашем случае должны обеспечивать не только вертикальный и горизонтальный информационный обмен внутри организации того или иного уровня иерархии управления данной комплексной отраслью, но и создавать устойчивые и динамичные информационные связи между различными уровнями. При этом, хотя содержание, структура и объем информации в каждом конкретном случае такого взаимодействия объективно должны быть различны, вертикальный информацион-

ный обмен между соответствующими элементами иерархии в целом необходимо ориентировать, прежде всего, на создание условий принятия обоснованных управленческих решений, как нормативного, так и рекомендательного характера на вышестоящем уровне (субъекта управления) на основе получения актуальных и достоверных данных о фактическом положении дел от нижестоящего уровня (объекта управления).

Реализация такого подхода к построению вертикальных коммуникаций требует решения ряда методологически важных прикладных задач, в составе которых отметим ведущую роль создания системы регулярного мониторинга состояния ресурсной базы сферы социальных услуг, формирующей информацию, последовательно отражающую структуру и объемы ресурсов, используемых конкретными предметно специализированными субъектами хозяйствования, интегрированные данные о ресурсной базе подотрасли, отрасли и, наконец, сферы социальных услуг в целом.

С точки зрения условий и возможностей применения определенных инструментов и способов формирования ресурсной базы и, следовательно, управления данным объектом на уровне непосредственных производителей продуктов требуется дополнить изложенный подход к структуризации сферы социальных услуг структуризацией субъектов хозяйствования по признаку источника финансирования их деятельности и, соответственно, выделять:

- субъекты хозяйствования, определяющим источником формирования ресурсной базы которых являются средства федерального бюджета, получающие их в порядке прямого целевого финансирования через бюджетную роспись по утвержденным сметам и обладающие правом заявления собственных потребностей, которые удовлетворяются по решению федерального собрания, принимающего законы о бюджете данного периода (года);

- предприятия и организации, приобретение ресурсов которых финансируется в большей части из средств региональных бюджетов (бюджетов субъектов федерации) в порядке, аналогичном изложенному выше, с особенностями, вытекающими из специфики регионального законодательства;

- субъекты хозяйствования, деятельность которых в основном, в целом и в части приобретения необходимых ресурсов финансируется в рамках местного бюджета, который формируется из определенных федеральным и региональным законодательством источников и распределяется по решению местных органов власти;

- хозяйствующие субъекты, функционирующие в порядке самофинансирования, для которых главным источником приобретения ресурсов являются собственные средства в виде части дохода, полностью компенсирую-

щей текущие затраты и частично, через амортизационные отчисления, капитальные, и прибыли, которая может расходоваться для увеличения ресурсной базы, а также путем привлечения заемных средств в форме банковского и коммерческого кредитов и займов; решения об использовании той или иной формы финансирования данный тип предприятий (организаций) принимает самостоятельно.

Представляется необходимым отметить, что описанные виды субъектов хозяйствования являются, главным образом, условно-теоретическими классификационными группами, отнесение к которым позволяет установить приоритеты важности тех или иных источников финансовых ресурсов для конкретного предприятия (организации). На практике подавляющее большинство предприятий и организаций сферы социальных услуг представляют собой объекты смешанного финансирования, получающие средства для формирования и развития ресурсной базы одновременно из нескольких перечисленных видов источников. Такое положение характерно практически для всех государственных предприятий (организаций), независимо от того, отнесены они к федеральному, региональному или местному ведению, которые параллельно с бюджетными средствами используют средства, получаемые в ходе разрешенной коммерческой деятельности, причем ее порядок, а также условия расходования соответствующих денежных ресурсов достаточно строго регулируются собственником. В то же время, негосударственные предприятия и организации сферы социальных услуг получают доступ к бюджетным средствам в порядке размещения между ними государственного заказа, порядок выполнения которого регулируется действующим федеральным и региональным законодательством и иными нормативными актами.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что реальная роль государства в управлении сферой социальных услуг исключительно высока, и соответствующие федеральные, региональные и местные органы в том или ином сочетании с учетом специфики конкретных случаев взаимодействия с субъектами хозяйствования следует рассматривать как субъект опосредованного управления ресурсными процессами на уровне предприятий (организаций). Данное положение определяет высокую сложность функционирования менеджмента субъектов хозяйствования в данном секторе национальной экономики, поскольку накладывает на поле принятия управленческих решений дополнительные ограничения в виде специальных требований, вытекающих из необходимости регулярного сотрудничества с органами государственного управления и, следовательно, применение как

рыночных, так и нерыночных механизмов.

Предлагаемый методологический подход к описанию сферы социальных услуг как к структурированному объекту общего управления позволяет конкретизировать базовые положения управления ресурсным потенциалом данного сектора национальной экономики, включая формулирование целей этого процесса и основных принципов его эффективного построения.

Общая цель управления развитием ресурсной базы сферы социальных услуг состоит в достижении максимального соответствия интегральных производственных возможностей ресурсной базы данного сектора национальной экономики в целом существующим и перспективным общественным потребностям в оказании социальных услуг путем воздействия на объем и структуру материально-технических, трудовых, информационных и организационных ресурсов. Такая постановка проблемы позволяет сформулировать ее как комплекс задач оптимизации ресурсной базы, однако необходимо отметить, что в данном контексте термин «оптимизация» применяется для отражения необходимости формирования данного элемента сферы социальных услуг как единой части национальной экономики, в таком объеме и с такой структурой, которая обеспечит заданный уровень удовлетворения общественных потребностей; но при этом не предполагается целесообразным построение соответствующей макроэкономической математической модели и ее строгое решение методами оптимального программирования¹.

В соответствии с требованиями конкретизации задач управления общая цель управления развитием ресурсного потенциала сферы социальных услуг должна быть распределена (дефрагментирована) по уровням принятой управленческой иерархии, что определяет, соответственно, формулирование *локальных целей*, отраслей, подотраслей и субъектов хозяйствования, которые, сохраняя сущность общей цели, определяют конкретный вклад того или иного объекта в ее достижение на основе изменения его локальных производственных возможностей в направлении повышения соответствия локальным (продуктовым) общественным потребностям.

Положительное целеполагание, как инструмент прикладного решения задач управления развитием ресурсной базы сферы социальных услуг, предполагает выделение в составе общей цели локальных *частных целей*, которые определяются структурой объекта и, следовательно, представляют собой совокуп-

¹ Такой подход может быть эффективно применен главным образом при решении прикладных задач ресурсного планирования отдельных субъектов хозяйствования.

ность решения задач материально-технического, трудового, информационного и организационного развития, отнесенных к компетенции органов управления каждого уровня управленческой иерархии. Подчеркнем, что именно частные цели трансформируются в задачи, которые с позиций управления представляют собой нормативные требования к формированию условий достижения локальных и, опосредованно, общей цели, которые достаточно точно соотносятся с конкретными исполнителями, которые наделяются адекватными их обязанностям правами и исполнительными функциями.

ЛИТЕРАТУРА

- Большаков А.С.* Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. СПб.: Питер, 2000.
- Жариков О.Н.* Системный подход к управлению / О.Н. Жариков, В.И. Королевская, С.Н. Хохлов; под ред. В.А. Персианова. М.: ЮНИТИ, 2001.
- Лафта Дж.К.* Эффективность менеджмента организации / Дж.К. Лафта. М.: Изд-во РДП, 1999.
- Мащенко В.Е.* Системное корпоративное управление / В.Е. Мащенко. М.: Сирин, 2003.
- Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. д.э.н., проф. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2001.
- Мескон М.Х.* Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 2008.
- Минцберг Г.* Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг. СПб.: Изд-во «Питер», 2002.
- Morrisey J.* Target Management / J. Morrisey. NY: Macmillan Publishing Company, 1999.

Е.С. Шлёнскова

ВЛИЯНИЕ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА КАЧЕСТВО РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ

Анализируются тенденции изменения стоимости основных фондов, степень их износа, а также коэффициенты обновления и выбытия, влияющие на уровень качества ресурсного потенциала сферы услуг.

Ключевые слова: *сфера услуг; стоимость основных фондов; ресурсный потенциал; качество ресурсного потенциала; виды деятельности сферы услуг.*

We analyze trends in changes of basic assets value, their degree of wear and renewal and retirement rates influencing the quality level of service sphere resource potential.

Keywords: *service sphere; value of basic assets; resource potential; quality of resource potential; types of activities in service sphere.*

Являясь равноправным элементом ресурсного потенциала, основные фонды экономических видов деятельности сферы услуг существенно влияют на объемы и качество ресурсного потенциала, в свою очередь, характеризующего уровни конкурентного потенциала и материально-технического обеспечения процесса оказания услуг.

О сложившихся тенденциях изменения динамики стоимости основных фондов, их ввода в действие, степени износа, коэффициентов обновления и выбытия основных фондов основных экономических видов деятельности сферы услуг, а вместе с этим и об особенностях материально-технического обеспечения процессов оказания услуг за период 2006–2008 годов можно судить, опираясь на данные таблицы.

Данные таблицы свидетельствуют о существенном росте стоимости основных фондов как в целом по народному хозяйству (увеличение стоимости основных фондов в 2008 году по сравнению с 2006 годом составило 147,3%), так и по таким отдельным экономическим видам деятельности, как оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 186,9%; гостиницы и рестораны – 146%; финансовая деятельность – 203,6%; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 145,3%; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение – 213,1%; образование – 176,4%; здравоохранение и предоставление социальных услуг – 161,5%; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 145,6% (Российский статистический ежегодник, 2009).

Таким образом, стоимость основных фондов как экономический показатель, выступая численной характеристикой развития одной из составляющих ресурсного потенциала, отражает количественную ориентацию основных фондов на существенный рост и развитие ресурсного потенциала.

В ранжированном порядке по увеличению стоимости основных фондов за анализируемый период (2006–2008 гг.) первое место принадлежит такому экономическому виду деятельности сферы услуг, как «Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение» – 213,%, второе место заняла «Финансовая деятельность» – 203,6%, на третьем месте находится «Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» – 186,9% (Российский статистический ежегодник, 2009).

Следует отметить еще одну особенность анализируемой составляющей ресурсного потенциала – основных фондов, состоящую в том, что структурная доля основных фондов в их народнохозяйственной стоимости за 2006–2007 и 2008 годы соответственно, таких видов экономической деятельности, как «Транспорт и связь», «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», равная (в %): 33,0, 31,2 и 31,6; 22,4, 23,1 и 22,1, была наибольшей среди отраслевых составляющих сферы услуг (Российский статистический ежегодник, 2009).

В то же время необходимо отметить, что за анализируемый период данные доли по всем экономическим видам деятельности сферы услуг были близки к стабильности или имели тенденцию к снижению. Такая особен-

Динамика изменений стоимости основных фондов, коэффициентов обновления, выбытия, износа основных фондов основных видов экономической деятельности сферы услуг за 2006–2008 годы

Виды экономической деятельности	Годы											
	Стоимость основных фондов, млн. руб.			Коэффициент обновления основных фондов, в %			Коэффициент выбытия основных фондов, в %			Степень износа основных фондов, в %		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Всего по основным фондам	43822840	54251541	64552706	3,3	4,0	4,4	1,0	1,0	1,0	45,4	45,9	46,3
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	890916	12003300	1665225	7,1	8,5	8,6	1,8	1,0	0,8	37,9	34,1	33,3
Гостиницы и рестораны	276897	357037	404512	3,3	4,4	3,6	0,8	1,2	0,7	40,2	39,9	39,5
Транспорт и связь	14457268	16964725	20397094	3,0	3,3	3,9	0,4	0,3	0,4	52,6	53,0	54,5
Финансовая деятельность	540435	728580	1100256	6,7	8,6	9,6	1,8	1,5	1,2	28,8	31,5	31,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9834842	12508832	14286591	1,8	2,2	2,1	0,7	1,1	0,8	31,5	32,5	33,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	1388807	2285238	2959644	6,5	7,6	7,8	0,9	1,3	1,8	45,3	49,1	48,0
Образование	1311802	2192394	2314185	2,8	3,6	4,2	1,0	0,8	1,0	45,1	49,4	50,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1035857	1501380	1672825	4,5	5,4	5,8	1,3	1,3	1,7	48,6	49,5	50,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1131642	1496323	1647202	4,4	5,0	5,5	0,5	0,7	0,8	40,4	38,5	40,3

Примечание: таблица составлена на основании данных Федеральной службы государственной статистики (Российский статистический ежегодник–2009: стат. сб. М., 2009). Стоимость основных фондов представлена на начало года, по полной учетной стоимости. Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов приведены в сопоставимых ценах.

ность динамики изменения стоимости основных фондов экономических видов деятельности сферы услуг за период 2006–2008 годов выступает свидетельством опережения темпов роста стоимости основных фондов в экономических видах деятельности производственной сферы по сравнению со сферой услуг.

Качественными характеристиками основных фондов, используемых в процессах оказания услуг потребителям в составе ресурсного потенциала экономических видов деятельности сферы услуг, выступают коэф-

фициенты обновления, выбытия и степень износа основных фондов (см. таблицу). Коэффициент обновления основных фондов, как качественная характеристика в составе ресурсного потенциала по основным фондам народнохозяйственного производства, за период 2006–2008 годов несколько возрастал и в 2008 году был выше своего уровня 2006 года на 1,1 процентных пункта, что является положительной тенденцией повышения технического уровня основных фондов, но по темпам обновления достаточно медленной (Рос. стат.

ежегодник, 2009).

Коэффициенты обновления основных фондов в народном хозяйстве, составившие за анализируемый период от 3,3% до 4,4%, как нам представляется, не соответствуют их нормативным значениям, определяющим высокий технический уровень основных фондов и периоды времени их полного обновления (Российский статистический ежегодник, 2009).

Кроме того, степень износа основных фондов в народнохозяйственном производстве, равная (в %) за период 2006–2008 годов соответственно 45,4, 45,9 и 46,3%, требует более высокого уровня обновления (10–12% в год) (Российский статистический ежегодник, 2009). Тем более, наращивание темпов обновления основных фондов экономических видов деятельности сферы услуг, также как и народнохозяйственного производства, необходимо при наличии тенденции к повышению степени износа основных фондов или же их стабильно высокой степени износа.

Стратегическая ориентация на использование нормативных темпов обновления основных фондов была характерна в течение 2006–2008 годов для таких экономических видов деятельности, как «Финансовая деятельность» (соответственно коэффициент обновления в 2006, 2007 и 2008 годах был равен 6,7, 8,6% и 9,6%); «Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» – 7,1%, 8,5% и 8,6%; «Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение» – 6,5%, 7,6% и 7,8% (Российский статистический ежегодник, 2009).

Низкие коэффициенты обновления характеризуют отраслевые составляющие сферы услуг «Транспорт и связь» (3% в 2006 году, 3,9% в 2008 году), «Гостиницы и рестораны» (3,3% в 2006 году и 3,6% в 2008 году), при том, что в данных экономических видах деятельности сферы услуг сложилась высокая степень износа основных фондов (например, в отраслевой составляющей «Транспорт и связь» степень износа основных фондов в 2006–2008 годах была равна соответственно 52,6%, 53% и 54,5%) (Российский статистический ежегодник, 2009).

При низких темпах обновления в 2006–2008 годах наблюдалась высокая и при этом постоянно возрастающая степень износа основных фондов в таких экономических видах деятельности сферы услуг, как «Образование» (коэффициент обновления в 2006–2008 годах был равен соответственно (в %) 2,8, 3,6 и 4,2, а степень износа основных фондов составила 45,1%, 49,45 и 50,4%); «Здравоохранение и

предоставление социальных услуг» (степень износа в 2006–2008 годах соответственно была равна 48,6%, 49,5% и 50,4%) (Российский статистический ежегодник, 2009).

Тенденция к повышению коэффициента обновления в экономических видах деятельности сферы услуг не означает, что качество основных фондов повысилось, если темпы обновления основных фондов далеки от нормативных значений, а степень изношенности и морального старения имеет динамику роста.

Необходимы комплексные меры для приведения к адекватности технического уровня основных фондов такому уровню конкурентоспособности оказываемых услуг, производимой продукции, который обеспечивал бы достижение стратегической цели в условиях существенных изменений состояния внешней и внутренней сред (М.И. Баканов, А.Д. Шеремет, 2000).

На повышение степени износа оказывают влияние не только невысокие коэффициенты обновления основных фондов, но и низкие коэффициенты выбытия (Комплексный экономический анализ предприятия, 2009). Так, например, в народном хозяйстве за период 2006–2008 годов коэффициент выбытия основных фондов (см. таблицу) был соответственно, равен 1%, 1% и 1%, что на 2,3, 3,0 и 3,4 процентных пункта меньше по сравнению с коэффициентами обновления за тот же период (Российский статистический ежегодник, 2009).

Еще больше по процентным пунктам разница между коэффициентами выбытия и обновления в отраслевых составляющих сферы услуг «Финансовая деятельность» (указанная разница за 2006, 2007 и 2008 годы соответственно была равна 4,9%, 7,1% и 8,4%) (Российский статистический ежегодник, 2009). Несоответствие по значениям коэффициентов обновления и выбытия основных фондов в отраслевых составляющих сферы услуг приводит к повышению степени износа основных фондов и снижению конкурентоспособности услуг, качества ресурсного потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

Баканов М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2000.

Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. СПб.: Питер, 2009.

Российский статистический ежегодник – 2009: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. М., 2009.

К.А. Якушина

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КИНЕМАТОГРАФИИ

Представлены результаты авторской разработки перспективных направлений стратегии развития социальной и производственной инфраструктуры кинематографии. Предложены базовые и функциональные (частные) целевые ориентиры и задачи, решение которых позволит обеспечить необходимый уровень эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, оказывающих специализированные услуги организациям кинематографии.

Ключевые слова: производственная инфраструктура; социальная инфраструктура; кинематография; стратегическое планирование.

The results of the author's research into development strategy of social and production cinematography infrastructure are presented. We offer basic and functional (particular) target reference points and list problems whose solution will provide the requisite efficiency level of businesses which render specialized services to cinematography organizations.

Keywords: production infrastructure; social infrastructure; cinematography; strategic planning.

Перспективное развитие хозяйствующих субъектов, представляющих собой структурные элементы социальной и производственной инфраструктуры кинематографии, находится в прямой зависимости от текущего состояния и динамики функционирования предприятий, осуществляющих производство, распределение и демонстрацию кинематографических аудиовизуальных произведений. Справедливым представляется тезис и о существовании обратной зависимости деятельности организаций кинематографии от темпов экономического роста инфраструктурного обеспечения жизненного цикла кинофильмов. В этой связи следует, что стратегия развития социальной и производственной инфраструктуры киноотрасли должна являться функциональным элементом базовой стратегии кинематографии, предусматривающей достижение ее составляющими компонентами высоких значений экономических и социальных показателей в долгосрочном периоде.

Стратегическими целями развития социальной и производственной инфраструктуры кинематографии, в соответствии с нашими представлениями, должны стать:

- обеспечение надежности поставок специализированного оборудования, источников носителей информации для организаций кинематографии;

- расширение спектра и повышения качества специализированных услуг кинопроизводителям, предприятиям, осуществляющим распределение и демонстрацию кинематографических аудиовизуальных произведений;

- повышение значимости отечественной кинопродукции в России и за рубежом, создание условий для интеграции российских продюсерских организаций в мировой кинопроцесс.

Исходя из этого, стратегическими задачами, достижение которых позволит обеспечить необходимые темпы экономического роста предприятий, оказывающих услуги кинопроизводителям, социального развития инфраструктуры кинематографии, являются: формирование условий, благоприятствующих использованию организациями кинематографии услуг инфраструктурного комплекса; ориентация хозяйствующих субъектов, осуществляющих производство, распределение и демонстрацию аудиовизуальных произведений, на модернизацию основных фондов, использование инновационных технологий съемки, озвучивания, монтажа и сбыта кинофильмов; создание механизмов, упрощающих процедуры регистрации и функционирования малых предприятий, относящихся к инфраструктурному обеспечению киноиндустрии; способствование спецификации деятельности хозяйствующих субъектов в секторе оказания специализированных услуг кинопредприятиям.

Разработанная базовая стратегия должна включать в себя ряд функциональных стратегий, которые, в соответствии с нашими представлениями, должны быть направлены на развитие групп предприятий, оказывающих специализированные услуги кинопроизводителям, относящимся к различным секторам

инфраструктуры кинематографии: общерыночному, производственному, социальному и внутрипроизводственному.

Перспективное развитие общерыночного сектора инфраструктуры кинематографии необходимо диверсифицировать в разрезе отраслевой принадлежности составляющих его элементов: банков; посредников и продвижения; телекоммуникаций; предприятий информационного обеспечения; кинокомиссий; страхования; питания; уборки; охраны; юридического и экономического сопровождения.

В рамках функциональной стратегии развития инфраструктурного комплекса киноиндустрии, основной задачей, которую следует решить при обеспечении взаимодействия организаций кинематографии с банковским сектором, является упрощение процедур выдачи кредитов. Для этого целесообразно формирование системы государственных гарантий завершения кинопроизводства, создание условий, в которых в качестве объекта залога по кредиту будут использоваться исключительные права на использование будущего аудиовизуального произведения, под который и изыскиваются необходимые финансовые средства.

Целевая ориентация перспективного развития посреднической деятельности и продвижения должна выражаться в расширении способов и методов пропаганды отечественного кинематографа на зарубежных кинорынках. В частности, предоставление на безвозвратной основе денежных ресурсов или возврат вложенных средств зарубежным контрагентам, взявшим на себя ответственность за проведение дней, недель, месяцев российского кино в стране, резидентами которой они являются. Также представляется целесообразным расширение финансирования создания титров или дубляжа на иностранные языки отечественных аудиовизуальных произведений.

Расширенный спектр телекоммуникационных услуг должен включать в себя передачу существенных массивов зашифрованных (то есть исключающих возможность их контрафактного использования) данных киноконента на основе беспроводных технологий (прежде всего с использованием спутников околоземной орбиты). Использование таких технологий дистрибьюторскими организациями позволит существенно расширить рынки сбыта аудиовизуальной продукции, прежде всего, за счет зрителей, проживающих в малых населенных пунктах, без увеличения затрат на печать копий фильма и логистику их доставки в кинотеатры. Укажем, что решение этой задачи целесообразно только при условии развития регионального кинотеатрального показа.

Основной задачей, решаемой организациями информационного обеспечения, в со-

ответствии с нашими представлениями, является формирование единой комплексной базы данных о состоянии киноиндустрии, сбор данных в которую должен осуществляться по единой методике. Отметим, что в настоящее время различные исследовательские организации публикуют различные данные по одним и тем же показателям, характеризующим текущее состояние и тенденции развития отечественной кинематографии. Первым шагом в данном направлении уже стало введение в действие с 1 января 2010 года Единой автоматизированной системы учета проданных кинобилетов.

В секторе страхования представляется целесообразным формирование условий, способствующих увеличению числа организаций, страхующих кинопроизводство, расширению спектра объектов страхования (прежде всего по такому риску, как «недостаток финансирования для завершения производства»), а также типовых условий страховых договоров, для снижения ставок расчета сумм страховых взносов.

Развитие сектора юридического и экономического сопровождения организаций кинематографии, как мы полагаем, должно предусматривать, в первую очередь, повышение качества услуг, проявляющееся в способности специализированных хозяйствующих субъектов оптимизировать производственные бюджеты кинопроизводства.

В секторах сферы услуг, организующих питание членов съемочных групп, уборку съемочных площадок и охрану, также представляется целесообразным определить в качестве стратегической задачи повышение конкурентности рынка – то есть формирование условий, благоприятствующих увеличению количества хозяйствующих субъектов, оказывающих такие услуги организациям кинематографии. При этом экстенсивное развитие должно сопровождаться географическим расширением зон базирования предприятий, их тесным сотрудничеством с региональными кинокомиссиями.

В настоящее время на территории России функционирует незначительное количество кинокомиссий, поэтому в данном направлении основной стратегической задачей будет являться формирование рынка комплексных услуг кинопроизводителям. Отметим, что основной целью функционирования кинокомиссий должно стать развитие регионов их базирования через привлечение финансовых вложений кинематографистов в региональную инфраструктуру, наём персонала – резидентов региона.

Стратегические задачи развития производственной инфраструктуры кинематографии, включающей в себя предприятия, сдающие в аренду павильоны, киносъемочное, звукозаписывающее оборудование, оказыва-

ющие услуги по созданию элементов компьютерной графики, звуковой дорожки фильма, обработки пленки и прочих носителей информации, строительства декораций, изготовления реквизита, костюмов, грима, а также актерские и каскадерские агентства, частично совпадают с задачами экономического роста общерыночного сектора: увеличение количества специализированных предприятий, расширение спектра и качества предоставляемых услуг, увеличение географии съемок.

Однако некоторые позиции требуют уточнения. В частности, на наш взгляд, целесообразно строительство киностудий, предоставляющих комплекс услуг кинопроизводителям в регионах с благоприятными климатическими условиями и обладающих специфическим рельефом – на морском побережье, в горных районах (Краснодарский край). По нашему мнению, в ряде случаев фактором благоприятствующем строительству студий, может являться близость к государственной границе и налаженные транспортные потоки с кинематографически развитыми странами, в частности, с Китаем и Японией (Хабаровский край, Приморский край). Демонстрацией политической стабильности России может стать строительство павильонов и создание кинокомиссий на Кавказе (Чеченская республика, республика Дагестан). Укажем также на целесообразность инвестиционных вложений в инфраструктуру кинематографии в территориальных центрах депрессивных регионов Российской Федерации (Вологодская область и др.). Развитие регионального рынка услуг кинопроизводителям должно сочетаться со строительством региональной инфраструктуры, в частности, гостиницами, подъездными путями, прочими инженерными объектами. По данным некоторых источников, не полностью удовлетворенным является спрос на услуги аренды павильонов в Москве и Санкт-Петербурге (Услуги для кино // Сайт «ПрофиСинема.ру»).

По нашему мнению, для повышения инвестиционной привлекательности киностудий, сокращения периода их окупаемости необходимо диверсифицировать спектр планируемых услуг. В частности, должна быть ориентация не только на взаимодействие с кинопроизводителями, но и потребителями кинопродукции. Фактически целесообразно создавать не киностудии, а киноцентры, включающие в себя залы для просмотра кинофильмов, развлекательные зоны, оказывающие образовательные услуги для детей и юношества (киношколы, кинокружки и т.п.), что в свою очередь будет являться элементом развития социальной инфраструктуры кинематографии.

Разработка социальной стратегии развития инфраструктуры кинематографии должна затрагивать изменения в таких инфраструк-

турных элементах, как некоммерческие киноорганизации, высшие и средние профессиональные учебные заведения.

Стратегической задачей, которая требует решения в секторе некоммерческих киноорганизаций, по нашему мнению, является расширение степени их влияния на кинорынок. Эти структуры должны стать фактором, консолидирующим интенсивный рост кинематографии, формирующим транспарентные условия кинобизнеса, понятные и логически обоснованные всем профессиональным хозяйствующим субъектам, участвующим или желающим участвовать в кинопроцессе, отстаивающим интересы кинематографистов.

В инфраструктурном секторе, обеспечивающем кинематографию профессиональными кадрами, стратегической задачей, по нашему мнению, должно стать формирование системы непрерывного повышения качества образовательных услуг в процессе подготовки кадров для киноиндустрии. В качестве краткосрочной меры реализации этой задачи может стать приглашение в ведущие кинематографические вузы России иностранных специалистов, прежде всего, из страны с наиболее конкурентоспособной в мире кинематографией – США.

Повышению уровня знаний технических специалистов может способствовать только полное техническое перевооружение высших и средних учебных заведений. Отметим, что разработанная социальная стратегия развития инфраструктуры кинематографии не должна исключать шагов по формированию условий для повышения уровня социальной ответственности руководителей киноорганизаций.

Также в качестве стратегической задачи развития кинообразования следует указать расширение фандрайзинговой деятельности учебных заведений – вовлечение в образовательный процесс человеческих и финансовых ресурсов потенциальных работодателей. Профессиональные участники кинорынка также могут интенсифицировать научно-производственную деятельность вузов, отраслевых научно-исследовательских, профильных научно-производственных предприятий, способствующих созданию и реализации инновационного потенциала кинематографии России, модернизации основных фондов кинопроизводственных предприятий, формированию их внутривиртуальной инфраструктуры.

Мы полагаем, что бенчмаркинг-ориентация организаций кинематографии, стремление зрителей к расширению спектра эмоций, получаемых в результате просмотра кинофильма, стремление продюсерских, дистрибуторских и кинотеатральных предприятий к минимизации своих бюджетов неизбежно определит необходимость использования ими передовых технологий съемки, распре-

ления и показа аудиовизуальных произведений. Поэтому в долгосрочном периоде продюсерские, дистрибьюторские и кинотеатральные предприятия будут вынуждены модернизировать свои производственные фонды, совершенствовать внутрипроизводственную инфраструктуру. Тем не менее, в рамках стратегии развития внутрипроизводственного сектора инфраструктурного комплекса кинематографии целесообразно решение задачи ускорения этого процесса.

Таким образом, перспективные направления развития социальной и производственной инфраструктуры кинематографии должны выражаться в увеличении количества контрагентов, дифференциации спектра и роста качества предоставляемых ими услуг; предусматривать диверсифицированные подходы к методам влияния на хозяйствующие субъекты, относящиеся к инфраструктуре исследуемого сектора народного хозяйства, в разрезе общерыночных, производственных, социаль-

ных и внутрипроизводственных элементов. Комплексное решение поставленных стратегических задач позволит обеспечить необходимые темпы экономического роста, социального развития не только инфраструктурного комплекса киноиндустрии, но и кинематографии в целом.

ЛИТЕРАТУРА

Киноиндустрия Российской Федерации. Исследование Европейской аудиовизуальной обсерватории. М.: Изд-во Европейской аудиовизуальной обсерватории, 2010.

Мастерство продюсера кино и телевидения / под ред. П.К. Огурчикова, В.В. Падейского, В.И. Сидоренко. М.: Юнити, 2008.

Стратегический менеджмент: планирование, контроллинг, учет рисков: учебник / под ред. А.Н. Петрова. М.–СПб.: Питер, 2005.

Услуги для кино // Сайт «ПрофиСинема.ру». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.proficinema.ru/database/services/>

ОБРАЗОВАНИЕ И КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

УДК 331.5:37

Е.В. Васина, Л.В. Хорева

УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Проведен анализ данных Федеральной службы государственной статистики о структуре безработицы в России, сформулированы подходы к использованию системы образования в обеспечении занятости населения.

Ключевые слова: рынок труда; безработица; уровень образования; система образования.

We analyze the data of Federal State Statistics Authority concerning the structure of unemployment in Russia and pose approaches to using the system of education to secure employment.

Keywords: labour market; unemployment; level of education; system of education.

Ситуация на рынке труда, которая складывается в России в условиях экономического кризиса, требует использования разнообразных мер по сокращению безработицы и предотвращению прихода на рынок новых невостребованных кадров различного уровня квалификации. Значительную роль в этом процессе может сыграть система профессионального образования, как альтернативная рынку труда среда занятости населения.

Мониторинг рынка труда, который регулярно проводит служба государственной статистики, выявил ряд противоречий, существующих в настоящее время в российской практике. По оценкам Росстата, численность экономически активного населения в возрасте 15–72 лет (занятые плюс безработные) в декабре 2010 г. составила 75,0 млн. чел., или около 53% общей численности населения страны (Мониторинг Росстата..., 2010). Фактически, только каждый второй житель РФ попадает в группу трудоспособного населения. В такой ситуации особенно актуален вопрос о максимальной эффективности использования профессионального потенциала трудоспособного населения.

В численности экономически активного населения, согласно данным мониторинга Росстата, 69,6 млн. чел. определены как занятые экономической деятельностью и 5,4 млн. чел. – как безработные, с применением критериев МОТ (не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в ближайшую неделю). Уровень безработицы, исчисленный как отношение числа безработных к числу экономически активного населения, в декабре 2010 г. составил 7,2%. При этом уровень занятости населения, согласно Росстату (отношение численности

занятого населения к общей численности населения соответствующего возраста), в декабре 2010 г. составил 62,5% (отметим, что он незначительно вырос по сравнению с началом 2010 г.) (Мониторинг Росстата..., 2010).

Согласно этим данным, общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 3,4 раза превышает численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В декабре 2010 г. в государственных учреждениях службы занятости населения было зарегистрировано в качестве безработных 1589 тыс. чел., что примерно в 1,5 раза меньше, чем в начале 2010 г. (Мониторинг Росстата..., 2010).

В декабре 2010 г. в составе общей численности безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, более 0,6 млн. чел., или 10%, составляли граждане, которые не могут быть признаны безработными в органах службы занятости населения. Среди них 37,1% являются лицами, проходящими очный курс обучения в образовательных учреждениях (включая лиц моложе 16 лет) (Сайт «Статистика российского образования»). Данные о структурном составе безработных показывают, что уровень образования оказывает позитивное влияние на занятость населения в целом. Так, среди безработного населения минимальный процент составляют лица, имеющие высшее образование, и наибольший – лица, не имеющие профессионального образования вообще. Конечно, нельзя забывать, что последнюю группу во многом формируют выпускники средних школ, однако общая тенденция подтверждается тем, что лица со средним специальным и началь-

ным профессиональным образованием в общей структуре безработных составляют почти 40% (Сайт «Статистика российского образования»; Проблемы социального обеспечения России и Китая, 2010).

В числе противоречий, свойственных современному состоянию рынка труда в РФ, выделим следующие: значительное количество вакансий при дефиците рабочей силы по ряду профессий; большие масштабы привлечения неквалифицированного труда; неравномерность распределения трудовых ресурсов по территории страны; неразвитость форм самозанятости населения; дисбаланс потребности рынка труда и системы профессионального образования и т.д.

Существовавшая уже в докризисной ситуации диспропорция между потребностями рынка труда в специалистах определенного профиля и уровнем подготовки особенно обострилась начиная с конца 2008 г. Все отчетливее стало проявляться структурное несоответствие выпускаемых высшими и средними профессиональными учебными заведениями кадров реальным рабочим местам в сфере занятости. Руководителями российской системы образования неоднократно отмечалось, что наблюдается «перепроизводство» экономистов, менеджеров, юристов, специалистов гуманитарного профиля. В то же время инженеров, особенно в рамках программы инновационного развития экономики, явно не хватает. Так, согласно данным статистики, в 2006 г. более 30% выпускников вузов (государственных и негосударственных) получили диплом специалиста в области экономики и управления (каждый третий выпускник!), в то время как в 1997 г. их было около 14%. Отметим, что в 2007 г. доля экономистов немного снизилась – до 27% (Сайт «Статистика российского образования»). Проблему усугубляет то, что большинство выпускников вузов не работают по полученной специальности. Сегодня диплом вуза обладает намного большей ценностью, чем диплом среднего профессионального учреждения. Многие абитуриенты поступают в высшие учебные заведения, где невысокий конкурс, и делают это только ради самого диплома, заведомо зная, что по специальности они работать не будут (Проблемы социального обеспечения России и Китая, 2010. С. 210–220).

В то же время тенденцию получения просто высшего образования, без учета последующей содержательной составляющей труда, в определенной степени неявным образом поддерживают и работодатели. Так, согласно исследованиям сотрудников Государственного университета – Высшей школы экономики, в ситуации выбора между образованием, полученным по специальности, и минимальным опытом работы соискателя на позицию – только 54% компаний отдают предпочтение

кандидату с образованием по требуемой специальности (Е. Польшина, Н. Трунова, 2005). Согласно данным этого исследования, только в половине опрошенных компаний при проведении первичного собеседования с кандидатом просят показать диплом об образовании, при этом на успеваемость кандидата обращают внимание 68% опрошенных компаний (Е. Польшина, Н. Трунова, 2005).

С другой стороны, специалисты, которых сегодня на рынок труда выпускают учреждения профессионального образования, находятся в зоне особого риска при значительном сокращении общего количества рабочих мест и высоком уровне безработицы. Мы полагаем, что осуществляемая в настоящее время реформа профессионального образования в определенном смысле противоречит социальным задачам, которые государство призвано решать в условиях кризиса. А именно, минимизировать риски безработицы среди населения, что можно достичь, в том числе, за счет удержания или дополнительного привлечения части населения в профессиональную школу.

Образование как система в настоящее время используется в качестве некоего буфера, минимизирующего риски, обусловленные проблемами рынка труда. Образовательные программы являются наиболее социально привлекательным антикризисным инструментом, поскольку создают оптимистический фон для полностью или частично безработных. Образовательные программы имеют значение не только как инструмент экстренного решения вопросов трудоустройства и снижения нагрузки на рынок труда, это серьезные инвестиции в будущее развитие экономики страны. В то же время, использование программ, полностью или частично, поддерживаемых государством, применение модели «занятость через любое образование» (Сценарии воздействия экономического кризиса на систему образования в России, 2009. С. 56) экономически и социально более оправдано, чем выплата пособий по безработице. В то же время следует избегать долгосрочного использования подобной модели в обществе. Экономически и социально неоправданным будет формирование такой ситуации в отрасли, при которой антикризисные меры мобилизации ресурсов образовательной системы затормозят развитие профессиональной школы России и вхождение ее в мировое образовательное пространство на правах полноправного участника.

ЛИТЕРАТУРА

Мониторинг Росстата «Занятость и безработица в Российской Федерации в декабре 2010 года» (по итогам обследований населения по проблемам занятости). Срочная информация по актуальным вопросам // Официальный сайт Федеральной службы государ-

ственной статистики. [Электронный ресурс].
Режим доступа:
http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03.

Польщина Е. Рынок образования и рынок труда с точки зрения работодателя / Е. Польщина, Н. Трунова // Официальный сайт Фонда «Центр стратегических разработок «Северо-Запад», Россия (ГУ ВШЭ Санкт-Петербургский филиал), 2005. [Электронный ресурс].
Режим доступа: <http://www.csr-nw.ru>.

Проблемы социального обеспечения России и Китая. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.

Сценарии воздействия экономического кризиса на систему образования в России: доклад ГУ ВШЭ. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Экономическая активность населения России // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс].
Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Сайт «Статистика российского образования». [Электронный ресурс].
Режим доступа: <http://stat.edu.ru>.

В.В. Шатров

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СЕТЕВЫХ ПРОГРАММ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Рассмотрены методические подходы к проектированию сетевых программ профессиональной подготовки кадров для малого бизнеса и механизмы управления их реализацией.

Ключевые слова: *сетевая образовательная программа; малый бизнес; профессиональная подготовка кадров.*

We look at method approaches to developing network programmes of professional training for small business and their implementation mechanisms.

Keywords: *network educational program; small business; professional staff training.*

Формирование интегративных сетей взаимодействия в сфере образовательных услуг представляет собой этап перехода к разработке сетевых программ подготовки кадров для малого бизнеса. Однако необходимо учитывать динамику «жизнедеятельности» образовательных программ, для чего требуется разработка технологий их проектирования и применения.

Отдельная сетевая программа подготовки кадров для малого бизнеса, независимо от особенностей поставленной цели и масштаба, рассматривается нами как основной объект, на который направлено сетевое управление в системе дополнительного профессионального образования, осуществляемого тем или иным образовательным учреждением.

Понятие «сетевая образовательная программа» может рассматриваться как:

- форма сетевого управления образовательной деятельностью;
- процесс обучения;
- комплект документации, необходимой для осуществления учебного процесса в условиях сетевого взаимодействия партнеров сферы обучения.

Как форма сетевого управления образовательной деятельностью программа представляет собой систему взаимообусловленных и взаимосвязанных по целям, срокам и исполнителям управляющих действий, направленных на решение конкретных образовательных задач.

Прежде всего, необходимо отметить, что программы рассматриваемых типов могут формироваться как обособленно, например, в рамках дополнительного профессионального образования (ДПО) вуза, где ведется целевая подготовка кадров малого бизнеса по одному или нескольким направлениям, так и в составе образовательных проектов более высокого

уровня, например, находящихся в компетенции образовательных ресурсных центров (по типу Межрегионального ресурсного центра в Санкт-Петербурге). Программы служат инструментом для реализации задач (отдельных направлений) подготовки кадров, объединенных общей целью, тематикой, сроками выполнения и механизмами финансирования. Они образуют структуру полипрограммного управления подготовкой кадров и обеспечивают:

- комплексный, системный подход к организации обучения по конкретному направлению жизнедеятельности малого бизнеса;
- конкретизацию целей и ожидаемых результатов реализации программы с их отражением в механизмах управления образовательным процессом;
- сетевое управление ходом реализации программы на этапах ее разработки, освоения, выполнения и ресурсного сопровождения;
- обоснованный выбор технологии обучения по принятой программе для ее наиболее эффективной реализации;
- сбалансированность образовательных и обеспечивающих ресурсов, необходимых для реализации программы;
- межпрограммную и межструктурную координацию в системе ДПО, обеспечивающую эффективное управление сложным образовательным комплексом.

Образовательная программа подготовки кадров для малого бизнеса может носить межотраслевой или межведомственный характер. В основе ее формирования лежит принцип единства решаемой проблемы.

Образовательные программы, реализуемые через систему ДПО, могут иметь сложную иерархическую структуру (базовые, специальные, проблемно ориентированные и др.). Для целей управления они должны быть

системно рассредоточены по уровню значимости по соответствующим направлениям деятельности ДПО.

Многообразие целей и задач подготовки кадров для малого бизнеса предопределяет, как было отмечено, разнообразие образовательных программ в этой сфере. Кроме обозначенных выше трех уровней образовательных программ в рассматриваемой сфере целесообразна их более детальная классификация по следующим признакам:

- период обучения;
- характер образовательных целей;
- вид удовлетворяемой потребности;
- уровень обучения.

В зависимости от времени, затрачиваемого для реализации программы и достижения ее целей, образовательные программы следует подразделить на:

- долгосрочные с периодом реализации до одного года;
- среднесрочные с ориентацией, главным образом, на проблемно ориентированную подготовку кадров по актуальным направлениям служебной деятельности обучаемых (2–3 месяца);
- краткосрочные, включающие в себя различные формы обеспечения активного сопричастия слушателей к деловой информации по текущей проблематике малого бизнеса (семинары, конференции и др.).

С точки зрения целей сетевая программа может быть:

- конечной, содержащей в себе набор образовательных компонентов, которые в целом могут рассматриваться как необходимое и достаточное сосредоточение обучающего материала для комплексной профессиональной подготовки слушателя по данному направлению;
- промежуточной, направленной на приобретение слушателями особых знаний и умений для решения специфических задач малого бизнеса (например, с ориентацией на стадии жизненного цикла малых предприятий).

Классификация образовательных программ по типу инновационной направленности используемого в них учебного материала может быть представлена следующим образом:

- радикальное видоизменение характера и правил управления малым предприятием с использованием международного опыта и научных достижений в области инновационной экономики;
- введение новых или усовершенствованных методов ведения малого бизнеса с использованием накопленного научного задела в области рыночной экономики и управления;
- развитие форм консолидированного взаимодействия в коллективе малого предприятия для получения повышенной отдачи и

синергетического эффекта.

Важным функциональным элементом образовательной программы является та ее часть, где содержатся установки, касающиеся организации сетевого взаимодействия процесса выполнения программы с внутривузовскими и внешними партнерами. Здесь имеется в виду рассредоточение составных частей программы (заданий, тем, проектов), где требуется увязка их по ресурсам и исполнителям для достижения целей программы в намеченный период времени и в рамках предусмотренных затрат и требуемого качества обучения. Это вызывает необходимость осуществления определенных организационных мер, к ним относится, прежде всего, ведомственная рассредоточенность привлекаемых кадровых ресурсов.

Состав элементов управления образовательной программой включает:

- объекты управления: стадии образовательного процесса, осуществляемого в рамках программы;
- субъекты управления: органы ДПО и принятые организационные формы управления, преподавательский состав, включая внутренних и внешних партнеров образовательного процесса;
- введение в действие системы контроля знаний с периодической аттестацией слушателей;
- учет профессиональных интересов и потенциальных способностей слушателей через формы входного и промежуточного тестирования;
- разработку слушателями под контролем руководителя выпускных (дипломных) работ с учетом их практической деятельности (промышленность, коммерция, строительство и др.);
- обеспеченность учебным и методическим материалом для реализации образовательной программы;
- цели и задачи, стоящие перед функциональными органами ДПО, с ориентацией на образовательную проблематику выполняемой программы;
- методы (инструменты, способы, приемы) принятия решений для достижения целей данной образовательной программы;
- технологии принятия (выбора) эффективных решений для достижения целей и задач программы в целом и ее отдельных частей.

Если деятельность учреждения ДПО не ограничивается выполнением только одной программы подготовки кадров, то есть в системе ДПО действует принцип полипрограммной организации образовательного обслуживания потребителей, в этом случае должны определяться более масштабные целевые установки делового взаимодействия сторон. Усилия организаторов такой образо-

вательной сети не сводятся только к привлечению внешних преподавателей и специалистов для участия в образовательном процессе с почасовой оплатой их труда.

Одновременное выполнение нескольких образовательных программ подготовки и переподготовки кадров экономического профиля в системе ДПО приводит к необходимости развития в ней масштабных сетей взаимодействия, выходящих за рамки потребностей и целевых установок отдельно взятой программы. Здесь помимо решения обычных текущих задач образовательного процесса возникает потребность в разработке межпрограммных целевых установок и необходимость введения в действие механизмов их реализации на сетевой основе.

Направленность целевых установок при полипрограммном осуществлении образовательных процессов подготовки и переподготовки кадров в системе ДПО или на более высоком уровне приобретает стратегический характер. Существующие межпрограммные параллели в обучении специалистов экономического профиля, независимо от их локальной направленности, ведут к необходимости выработки единых стратегических позиций в построении учебного процесса и привлечению российского и зарубежного опыта в этой области.

Исследователи и проектировщики специализированных сетей разных типов ориентируются на установление устойчивых стратегических отношений хозяйствующих субъектов с партнерами по сети на основе долгосрочного взаимного согласования интересов. В свою очередь, область отношений внешних партнеров сети между собой не является предметом стратегического регулирования и не исследуется. Согласно нашему подходу, определяемому именно спецификой востребованности малого бизнеса в образовательных услугах, при проектировании стратегических сетей взаимодействия в данной сфере необходимо учитывать ряд особенностей.

Привлекаемые для обслуживания образовательной программы внешние партнеры могут быть представителями разных образовательных направлений, научных школ, кафедр,

учреждений разной ведомственной подчиненности и т.п. Стратегическая задача сетевого управления образовательной программой заключается не только в том, чтобы организовать долгосрочное сотрудничество, направленное на перспективу их делового взаимодействия с действующей системой ДПО, но и создавать в их среде соответствующие стратегические образовательные альянсы, своего рода клубы по интересам. Деятельность такого рода виртуальных образовательных альянсов не ограничивается только членством в них представителей образовательной среды. Стратегическая составляющая программы (программ) должна формироваться не только исключительно по замыслу ее разработчиков, исходя из их научных представлений об актуальной проблематике развития малого бизнеса на данном этапе, но и с учетом жизненных намерений обучаемых. Это означает, что стратегическая составляющая образовательных программ в системе ДПО должна учитывать конкретную специфику востребованности в знаниях и умениях данной категории обучаемых. Таким образом, проектируемая образовательная сеть строится с виртуальным участием в ней и обучаемой стороны, которая формулирует свои стратегические ожидания от образовательного процесса.

Однако составляющие личностной стратегии предпринимателя не могут быть без серьезного анализа однозначно восприняты в образовательных программах для малого бизнеса. Целевые установки образовательных программ разных уровней существенно различаются, как и личностные потребности их заказчиков. Отсюда возникает необходимость систематизации стратегических запросов заказчиков обучения.

ЛИТЕРАТУРА

Крупанин А.А. Стратегические основы малого бизнеса / А.А. Крупанин. СПб.: Астерион, 2009.

Шимко П.Д. Управление сетевыми интеграционными формированиями высшей школы в условиях глобализации / П.Д. Шимко. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2007.

ИСТОРИЯ

УДК 355.51

О.А. Быков, В.А. Юматов

ИСТОРИКО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТАКТИКО-СТРОЕВОГО ОБУЧЕНИЯ ВОЙСК КАК ОСНОВНОГО МЕТОДА ВОСПИТАНИЯ ВОИНСКОГО КОЛЛЕКТИВИЗМА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ РУССКОЙ АРМИИ XVIII ВЕКА

Проводится анализ проблемы профессиональной подготовки в процессе воспитания воинского коллективизма с помощью тактико-строевого обучения в русской армии XVIII века.

Ключевые слова: история русской армии; XVIII век; профессиональная подготовка; тактико-строевое занятие; учение; воинский коллективизм; боевая выучка; воспитание.

We carry out the analysis of professional training problems when developing soldiers' collectivism with the help of tactics and drill training in Russian army in XVIII century.

Keywords: history of Russian army; XVIII century; professional training; tactics and drill exercises; learning; soldiers' collectivism; battle training; education.

В процессе исторического развития теории и практики профессионального обучения и воспитания военнослужащих внутренних войск МВД России накоплен большой педагогический опыт, не утративший своего значения и в наше время. Имеется множество исследований о педагогических концепциях и системах профессионального обучения и воспитания воинов. Прежде всего, это работы выдающихся русских военачальников: Петра I, П.А. Румянцева, А.В. Суворова, Ф.Ф. Ушакова, М.И. Кутузова, П.С. Нахимова, С.О. Макарова, М.И. Драгомирова и других. Анализу их педагогического наследия посвятили свои исследования педагоги И.А. Алехин, Н.С. Кравчун, Н.И. Кирышов, В.Я. Кикоть, В.И. Вдовюк, В.Я. Слепов, Н.Н. Силкин, А.П. Шарухин, С.В. Литвиненко и другие. Остановимся на краткой характеристике тех положений военно-педагогического опыта, которые имеют неопределимое значение и являются важным источником развития педагогической культуры командиров частей и подразделений внутренних войск, повышают уровень их профессиональной подготовленности к служебной деятельности.

Анализ такого психолого-педагогического явления, как воспитание и подготовка воинских подразделений в духе коллективизма, в обязательном порядке предусматривает анализ исторического опыта воспитания воинского коллективизма русской армии. Актуальность этой проблемы особенно велика в связи

с набирающим обороты реформированием ВС РФ и других силовых министерств и ведомств.

Очень большой интерес представляет анализ педагогических источников и взглядов виднейших русских полководцев и государственных деятелей XVIII века – века великих побед русского оружия.

Вопрос необходимости воспитания в армии воинского коллективизма стал актуальным ещё с древних времён. Постоянные походы в целях расширения границ своих владений вынуждали правителей формировать регулярные воинские подразделения, которые в любое время были бы готовы к ведению боевых действий.

Вплоть до XIX века воины сражались, преимущественно, холодным оружием; огнестрельное же стрелковое оружие, из-за своего несовершенства, в то время ещё не являлось основным средством поражения противника. Само сражение заключалось в том, что определённым образом построены воинские подразделения, по команде лица ими командующего, сближались, и по его сигналу начиналась битва. Первостепенное значение в таком сражении приобретал строй. Это обстоятельство играло очень большую роль в сплочении коллектива русского воинства. Каждый воин осознавал необходимость во взаимопомощи и взаимной поддержке от других членов коллектива.

В связи с этим возникает вопрос о том, когда и где воспитывался воинский коллектив-

визм и профессиональное мастерство у тех, кто затем плечо к плечу участвовал в сражениях. А эти качества воспитывались в армии на тренировках, учениях, в мирное время. Необходимость в постоянной подготовке, по сути, становилась профессией, которая не только закаляла силы, но и дух русского воинства, и закреплялась в исторических документах.

Первым русским воинским уставом стала книга «Учение и хитрость ратного строения пехотных людей», напечатанная по указу царя Алексея Михайловича в 1647 году (Русская военная мысль. 18 век, 2003). Устав был посвящён обучению русских воинов совместным боевым действиям и содержал практические сведения о походных и боевых порядках, общепринятых военных приёмах, правилах организации службы в мирное и военное время, устройстве лагерей и укреплений. Однако строевые правила и ружейные приёмы, предписываемые «Учением и хитростью», были слишком сложны и нуждались в совершенствовании.

Большие изменения в подготовку и воспитание войск внёс царь Пётр Алексеевич (Пётр I), при котором были разработаны и утверждены сначала Строевое Положение 1699 года, затем «Краткое обыкновенное учение», ставшее строевым уставом пехотных подразделений.

Первым среди новых уставов стало Строевое Положение 1699 года. В следующем году на его основе был разработан текст «Краткого обыкновенного учения», ставшего строевым уставом русской пехоты. «Краткое обыкновенное учение» легло в основу строевых и тактико-строевых занятий, проводимых в целях как одиночной подготовки военнослужащих, так и боевого слаживания воинских подразделений. Из пояснения к названию документа («с крепчайшим и лучшим растолкованием в строении пеших полков, как при том поступати и во осмотрении надлежит господам капитанам, прочим начальникам и урядникам») следует его предназначение: являться указанием и руководством для обучения войск (Уставы Петра Великого, 1949). В документе большое значение придавалось не только одиночной подготовке воинов, но и обучению действиям в составе подразделения. Воспитателям (офицерам) вменялось в обязанность «вкоренить добронравие и любовь к трудам, взрастить здорового, гибкого и крепкого воина, вкоренить в душе его спокойствие, твердость и неустрашимость и украсить сердце и разум делами и науками, потребными воину» и «сделать человека здоровым и способным носить воинские труды» (Л.Г. Бескровный, 1958).

Значение этих документов состоит в том, что в них были сформированы основы обучения пехотинцев применению нового холодно-

го и огнестрельного оружия. При этом ружейные приёмы были просты в выполнении, а наибольшее внимание отводилось обучению рукопашному бою.

Следующим документом Петра I явилось «Учреждение к бою в настоящем времени» 1708 года. Данный документ представляет собой общую инструкцию для всех видов войск и лег в основу «Устава Воинского» 1716 года. Документ содержит в себе систему обучения войск, обязанности офицеров в бою, указания по построению боевых порядков и ведению боя. «Учреждение к бою» стало основой боевого воспитания слаженности, коллективизма и подготовки армии к крупнейшим сражениям Северной войны и Полтавской битве, в частности. Данный документ определял порядок обучения стрельбе разных категорий военнослужащих, место командира в бою, а также перечень лиц, которые должны были заменить командира в случае его гибели. Также этим «Учреждением» признаётся некоторое превосходство старых опытных солдат перед молодыми: «Понеже известно, что старых солдат не подлежит уже той экзерциции больше обучать, которая для рекрут учинена, ибо оные того уже миновали, но подлежит непрестанно тому обучать, как в бою поступать, то есть справною и неспешною стрельбою, добрым прицеливанием, справными шенкелями, отступлением и наступлением» (П.А. Румянцев, 1953). Как видно из документа, считалось бессмысленным обучать старых солдат тем основам военной и боевой подготовки, которая давалась рекрутам, но подчеркивается важность непрерывного обучения различным маневрам и приемам на поле боя. Упор же в обучении рекомендуется делать на то, что у солдата получается лучше всего остального, а также вводится основа тактико-строевого обучения при подготовке солдат – принцип разделения сложного приема на простые и затем последовательная их отработка. Простой прием проще усваивался солдатом; а для объяснения смысла его применения и самой сути приема не требовалось сложной научной терминологии.

В 1755 году был принят новый устав, написанный графом Шуваловым и заменивший петровский устав во всем, касавшемся обучения и тактики действий войск. Основное значение в бою Шувалов отводил артиллерии, а от пехоты требовалось, главным образом и в первую очередь, производство огня. После вступления на престол Екатерины Второй в 1763 году был издан новый полевой устав, созданный президентом Военной коллегии графом З.Г. Чернышевым и мало отличавшийся от предыдущего. Оба они из-за сложности и неудобства фактически не применялись, и основные реформы в русской армии того времени связаны с именем Петра Александровича Румянцева-Задунайского.

Несовершенство имевшихся тогда уста-

вов вынуждало блестящего командира и новатора в военном деле разрабатывать собственные инструкции и правила для подчиненных ему войск. Назначенный командующим армией, полководец П.А. Румянцев собрал в 1770 году свои указания в «Обряд службы», применявшийся в качестве устава в его войсках. После окончания Русско-Турецкой войны этот свод правил был утвержден в качестве строевого и боевого устава екатерининской армии.

Большой интерес представляет докладная записка П.А. Румянцева Екатерине Второй об организации армии (1777 г.), охватывающая все связанные с этим вопросы (П.А. Румянцев, 1953). В докладной записке П.А. Румянцев охватывает различные стороны жизни и деятельности войск: вопросы устройства крепостей, arsenалов, дисциплины и внутреннего порядка, вопросы, связанные с вооружением, денежным, продовольственным и медицинским обеспечением, вопросы награждения и «производства в чины». Отдельная статья в докладной записке посвящена «Непрестанному занятию войск потребным учением». В ней указывается на то, что необходимость в непрестанном учении исходит из самой сути войск. «Армия должна быть единым коллективом, но не просто коллективом, а единой боевой организацией, которая должна во все времена, в том числе и мирное, поддерживать боевую готовность и была способна выполнить поставленную перед ней боевую задачу», – полагал полководец (П.А. Румянцев, 1953).

Таким образом, П.А. Румянцев сделал большой шаг в военной педагогике и воспитании воинского коллективизма; по его мнению, нужно воспитывать обучая, но нельзя учить тому, что непонятно, «далеко» от обучаемого. В этом случае солдат не будет стремиться к обучению, и самообучение не только не достигнет всех своих целей, но вообще не будет иметь никакого смысла.

Особо необходимо остановиться на трудах блестящего русского военачальника А.В. Суворова. Богатый материал для исследования дает суворовское «Полковое учреждение». Оно написано в период командования Суворовым Суздальским пехотным полком (1763–1768) и представляет собой наставление для его офицеров по обучению и воспитанию солдат. Составленный на рубеже 1764–1765 гг., документ содержит правила несения караульной службы, строевого обучения, распорядка внутренней жизни полка. Центральное место в этом документе отводится обучению рекрутов и нравственному воспитанию солдат с целью создания из вчерашних крепостных крестьян воинского коллектива, способного успешно противостоять врагу на поле боя.

Уже будучи командующим армией А.В. Суворов написал свою знаменитую «Науку побеждать» (1795–1797), развивающую его методику обучения и воспитания войск. В ее

состав вошли две части: первая «Учение разводящее или перед разводом» излагает суворовский способ обучения войск методом двусторонних полевых учений. Вторая часть – «Словесное поучение солдатам о знании, для них необходимом» – является памяткой для солдат и содержит основные положения суворовской тактики и боевой службы.

Историко-педагогический анализ исследуемой проблемы показал, что существуют некоторые общие тенденции современной профессиональной подготовки.

К их числу можно отнести:

- во-первых, профессиональная подготовка военнослужащих рассматривается в рамках общих, текущих проблем без постоянного анализа и учета исторического опыта и специфики выполняемых задач;

- во-вторых, замечен возрастающий интерес к разработке новых форм тактико-строевых занятий и внедрению в практику с учетом особенностей профессиональной деятельности военнослужащих;

- в-третьих, усиление роли и действенности педагогических рекомендаций, обоснованных исторически, в воспитании и профессиональной подготовке личного состава различных подразделений на современном этапе.

Таким образом, из проведенного историко-педагогического анализа видно, что передовой военно-педагогический опыт деятельности офицеров XVIII века по совершенствованию профессиональной подготовки подчиненных нашел свое отражение в наставлениях, приказах, письменных распоряжениях полководцев и военачальников. Высказанные ими педагогические идеи и положения не утратили своей актуальности и в современных условиях. В рассматриваемый исторический период тактико-строевым занятиям и учениям в процессе профессиональной подготовки и воспитания воинского коллективизма отводилась значительная роль. И сегодня в целях сохранения славных боевых традиций русского оружия целесообразно обратиться к опыту прошедших лет в практике профессиональной подготовки воинских подразделений.

ЛИТЕРАТУРА

Бескровный Л.Г. Русская армия и флот в восемнадцатом веке / Л.Г. Бескровный. М.: Воениздат, 1958. 565 с.

Румянцев П.А. Документы / П.А. Румянцев. М.: Воениздат, 1953. 219 с.

Русская военная мысль. 18 век / под ред. В. Гончарова. М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. 408 с.

Суворов А.В. Наука побеждать / А.В. Суворов. М.: Воениздат, 1949. 54 с.

Уставы Петра Великого. М.: Воениздат, 1949. 112 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АВИЛОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА – и.о. заведующего кафедрой налогов и налогообложения Тюменского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент; г. Тюмень; **e-mail: tan.kub@mail.ru**.

АВСТРИЕВСКИХ АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ – генеральный директор компании «Арт-Лайф», г. Томск, **e-mail: tovar-kemtipp@mail.ru**.

АДАМОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ – соискатель кафедры «Экономика кино и телевидения» ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: AIAdamov@mail.ru**.

АКСЮТИК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА – инженер кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: aks65@mail.ru**.

БАСАНГОВА КЕРМЕН МАРАТОВНА – ректор Государственной полярной академии, кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: rector@gpa.spb.ru**.

БЫКОВ ОЛЕГ АЛЕКСАНДРОВИЧ – адъюнкт очного обучения Санкт-Петербургского военного института внутренних войск МВД России, капитан, г. Санкт-Петербург; **e-mail: bykov-oleg@mail.ru**.

БЫКОВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ – старший преподаватель кафедры национальной безопасности Российской академии государственной службы при Президенте РФ, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: dekanat205@mail.ru**.

ВАЛЕЕВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА – начальник отдела охраны окружающей среды ЗАО «Системотехника – Север», г. Санкт-Петербург; **e-mail: VALEEVA_ngpt@mail.ru**.

ВАСИНА ЕЛЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА – директор ФГОУ СПО «Петровский колледж», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: vasina@petrocollege.ru**.

ВЕРДИЕВ ЭЛЬЧИН ЭЛЬМАНОВИЧ – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

ВОЙТОЛОВСКИЙ НИКОЛАЙ ВИКТОРОВИЧ – заведующий кафедрой экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: tan.Kub@mail.ru**.

ВОЛКОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

ГВРИТИШВИЛИ ЗУРАБ ШОТАВИЧ – аспирант кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: ahd.finec@mail.ru**.

ЖИЛИН СЕРГЕЙ ВАДИМОВИЧ – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

КАБАНЧЕНКО СВЕТЛАНА ГЕННАДЬЕВНА – аспирант кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: anna_pimenova@bk.ru**.

КАЗАННИКОВА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kazannikova@yandex.ru.**

КАЛАУШИН ВАДИМ МИХАЙЛОВИЧ – менеджер ООО «Комплексные модификаторы», г. Санкт-Петербург; **e-mail: ahd.finec@mail.ru.**

КАТКОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА – аспирант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: katkova_tatyana@mail.ru.**

КОНСТАНТИНОВА НАТАЛИЯ НИКОЛАЕВНА – доцент кафедры государственного и муниципального управления ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: amm_46@pochta.ru.**

КУМЫШЕВА ИРИНА БОРИСОВНА – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

МАЗАЛОВ НИКОЛАЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ – профессор кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: ahd.finec@mail.ru.**

МАЛИНИН АЛЕКСАНДР МАРКОВИЧ – заведующий кафедрой экономики, природопользования и сервиса экосистем ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: nn_konst@mail.ru.**

НИКИФОРОВ ИВАН ВАЛЕРЬЕВИЧ – президент ОАО «Совет по туризму и экскурсиям Санкт-Петербурга», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: inna@ct.spb.ru.**

ПАВЛОВ ВАДИМ ВАСИЛЬЕВИЧ – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ПЕРЕВЕРЗЕВА ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА – доцент кафедры экономики торговли Санкт-Петербургского торгово-экономического института, кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: aterina30@rambler.ru.**

ПЕТРОВ ВЛАДИМИР СТАНИСЛАВОВИЧ – старший экономист ООО «Управляющая компания «ПулЭкспресс», г. Санкт-Петербург; **e-mail: Vladimir@borisovo.ru.**

ПИМЕНОВА АННА ЛАЗАРЕВНА – профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и статистики Международного банковского института, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: anna_pimenova@bk.ru.**

САВИЦКАЯ ИРИНА ГЕННАДИЕВНА – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

САГИНДИКОВ РУСТЕМ ЕЛЕУСИНОВИЧ – референт Министерства иностранных дел Республики Казахстан, г. Астана; **e-mail: Kns_2678@mail.ru.**

САПЕЛКО СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА – старший преподаватель кафедры управления предпринимательской деятельностью ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: SvetlanaS2003@mail.ru.**

СМИРНОВ АНТОН БОРИСОВИЧ – доцент кафедры экономики и управления на предприятии водного транспорта Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций, кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: sab.05@mail.ru.**

ТЕКУТЬЕВ ИВАН ВИКТОРОВИЧ – специалист ООО «Фазтон-пк», г. Санкт-Петербург; **e-mail: vic53@yandex.ru.**

ЦИПОРЕНКО АНДРЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ – аспирант кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: andronich.19@mail.ru.**

ХОРЕВА ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВНА – профессор кафедры экономики и управления социальной сферой ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: vasina@petrocollege.ru.**

ЧЕЛНАКОВА НИНА ГРИГОРЬЕВНА – директор компании «АртЛайф», г. Ростов-на-Дону, докторант кафедры «Товароведение и управление качеством» ГОУ ВПО «Кемеровский технологический институт пищевой промышленности», **e-mail: tovar-kemtipp@mail.ru.**

ЧЕСНОКОВ АНДРЕЙ ГЕННАДИЕВИЧ – генеральный директор ООО «Газэнергопром-вест», г. Санкт-Петербург; **e-mail: ekaterinavusatova@yandex.ru.**

ШАТРОВ ВЛАДИМИР ВАЛЕРЬЕВИЧ – соискатель кафедры экономики и менеджмента в науке и социальной сфере ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ШЛЁНСКАЯ ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА – доцент кафедры экономики и менеджмента Московской государственной академии коммунального хозяйства и строительства, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: aspirantura56@mail.ru.**

ШПЕКА СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ – ассистент кафедры экономики и менеджмента НОУ ВПО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ШРАЕР АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ – докторант кафедры экономики и управления социальной сферой ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: socman@finec.ru.**

ЮМАТОВ ВИТАЛИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ – адъюнкт очного обучения Санкт-Петербургского военного института внутренних войск МВД России, капитан, г. Санкт-Петербург; **e-mail: vumatov@mail.ru.**

ЯКУШИНА КСЕНИЯ АНДРЕЕВНА – аспирант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iem@gukit.ru.**

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Автор направляет в редакцию статью на электронном и бумажном носителях, к которой должна прилагаться рецензия кандидата или доктора наук. Кроме того, редакция отдает статью на рецензирование одному из членов редакционной коллегии журнала и согласовывает с рецензентом срок предоставления рецензии в издательство.

2. В случае положительной рецензии редакция сообщает автору номер выпуска журнала, в котором будет опубликована статья.

3. Плата за публикацию статей с аспирантов не взимается.

4. В журнал принимаются статьи проблемного характера объемом от 6 до 15 страниц. Автор также должен представить в редакцию краткую аннотацию статьи (до 200 знаков) и ключевые слова к статье.

5. Редколлегия оставляет за собой право отклонить статью, если тематика статьи не соответствует профилю журнала; если статья недостаточно актуальна; если статья написана недостаточно литературным или не научным языком; если оформление статьи не соответствует требованиям, описанным в «Правилах для авторов».

6. Материалы представляют в редакцию на дискетах (допустимы любые общепринятые шрифты, например Times New Roman Cyr, 14 кегль) через 1,5 интервала. При использовании специфических символов – шрифты должны прилагаться!

Таблицы готовятся как обычный текст, каждая колонка отделяется символом табуляции. При подготовке таблицы необходимо предоставление ее на бумаге в том виде, какой бы хотел видеть автор.

7. Автор должен предоставить в редакцию следующие сведения о себе: имя, отчество (полностью), фамилию автора (авторов), место работы, должность, ученую степень, ученые и почетные звания, а также служебный и домашний адрес с почтовыми индексами, номерами телефонов авторов и их личными e-mail для переписки.

8. Пронумерованные математические формулы и уравнения химических реакций следует набирать отдельным абзацем, номер ставят у правого края. Нумеруют только те формулы и уравнения, на которые впоследствии ссылаются. Рисунки и графики должны быть выполнены на отдельных листах (минимальный размер 90 x 120 мм, максимальный – 130 x 200 мм).

9. Ссылки на литературные источники следует давать в тексте статьи в квадратных скобках с указанием порядкового номера по списку литературы, представленного в конце статьи, и номера страницы в случае прямого цитирования. Пример: [5], [6. С. 203].

При ссылке на Интернет-ресурсы необходимо указать название сайта и режим доступа. Примеры: Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20100923_06; Косенко С.М. Аналитико-конъюнктурный обзор США / С.М. Косенко // Сайт Центральной городской научно-технической библиотеки горно-металлургического комплекса Украины. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tech-lib.com/menu_248.html

10. В списке цитируемой литературы ссылки на журнальные статьи включают фамилии и инициалы всех авторов, полное название статьи, название журнала, год публикации, номер тома, номер журнала, страницы. Пример: Базылевич Т.Ф. О целостности индивидуальности / Т.Ф. Базылевич // Психол. журн. 1993. Т. 14. № 2. С. 25–34. Источники указывают в алфавитном порядке (вначале работы авторов на русском, затем на других языках). Ссылки на монографии и сборники (труды) включают фамилии и инициалы авторов, полное название книги, город, издательство, год публикации, общее количество страниц (в случае цитирования части книги указывают только необходимые страницы). Примеры: Акимов Г.А. Общее охлаждение организма / Г.А. Акимов. Л.: Медицина, 1977. 183 с.; Захаренков В.К. Оптимизация работы высокотемпературных печей сопротивления / В.К. Захаренков, Ю.А. Полонский, И.В. Новоженина // Электротехника и электроэнергетика. Проблемы управления электроэнергетическими системами: Тр. СПбГТУ. № 471. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1998. С. 22–25. (В соответствии с ГОСТ 7.1.-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».)

11. Статьи направлять по адресу: 188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5, Издательство ГИЭФПТ. Тел. (81371) 41-207, E-mail: rioloief@rambler.ru.

Редакция оставляет за собой право редактирования и сокращения рукописей.

ISSN 1683-6200



ВЕСТНИК
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

Корректор: И. Гаврилова
Верстка: И. Иванова

Подписано в печать 21.03.11 г.
Формат 60 x 90 $\frac{1}{8}$ Тираж 500 экз. Заказ № 754

ISSN 1683-6200



9 771683 620007