

ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

**ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНЫХ
И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ**

**Выпуск 6
В четырёх томах**

**Том 2
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Казань
ЮНИВЕРСУМ
2007**

УДК 72
ББК 030
У 91

*ПЕЧАТАЕТСЯ ПО ПОСТАНОВЛЕНИЮ
УЧЕНОГО СОВЕТА ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНЫХ
И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ*

Научный редактор: К.Н. Пономарев

Редакционная коллегия: М.М. Галимов, М.Д. Щелкунов, М.Х. Фарукшин,
И.З. Шахнина, О.И. Алеев, В.И. Зуев,
С.Н. Астахов, М.Н. Александрова

У91 Ученые записки Института социальных и гуманитарных знаний: В 4 т. –
Казань: Изд-во «Юниверсум», 2007. – (Вып. 6).

Т.2. – 2007. – 312 с.
ISBN 0-00000-000-X

Ученые записки Института социальных и гуманитарных знаний представляют собой сборник научных статей за 2006-2007 гг. в четырёх томах.

Второй том включает в себя работы, в которых рассматриваются вопросы экономической теории, менеджмента, а также педагогики высшей школы.

Материалы сборника предназначены для студентов, аспирантов, преподавателей, научных работников, специалистов в данных областях.

УДК 72
ББК 030

ISBN 0-00000-000-X (т.2)

© Александрова М.Н., Астахов С.Н., составление, 2007
© Оформление. Издательство «Юниверсум», 2007

Е.В. Куппер

кандидат социологических наук

Н.А. Шмонов

кандидат исторических наук

**ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПАССАЖИРСКОГО
ТРАНСПОРТА В УСЛОВИЯХ
РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ
(на основе данных города Елабуги)**

Одной из главных задач, проводимых в стране реформ, является построение эффективного механизма территориального управления, обеспечивающего комплексное социально-экономическое развитие территориальных образований и направленного на приоритетное решение проблем отрасли, удовлетворяющих потребности населения.

К числу важнейших отраслей жизнеобеспечения городов относится пассажирский транспорт, от функционирования которого зависит как работа хозяйственного комплекса, так и качество жизни населения. Экономический кризис 90-х годов отразился на работе городского пассажирского транспорта (ГПТ), следствием этого стало уменьшение финансирования транспортной отрасли, снижение объемов и качества пассажирских перевозок, существенное сокращение подвижного состава. Последующая за ним монетизация льгот еще больше обострила проблемы городского пассажирского транспорта. Дополнительные расходы при реализации социальных проездных и заниженный тариф на транспортные услуги ухудшают финансовое положение транспортного предприя-

тия. Все это привело к тому, что развитие ГПТ существенно отстает от потребностей населения в передвижениях, что вызывало социально-экономические проблемы и негативно сказывалось на работе других отраслей экономики города. Учитывая актуальность и важность решения проблем транспортного обслуживания населения, мы проанализировали современное состояние и выявили проблемы функционирования пассажирского транспорта, определили основные направления транспортной политики города.

По данным социологического исследования, за период с 2003 по 2006 гг. в работе ГПТ наметилась некоторая положительная динамика. Несмотря на то, что для менее половины опрошенных (44%) транспортное обслуживание по сравнению с прошлым годом осталось на прежнем уровне, каждый третий отмечает явное улучшение в работе городского пассажирского транспорта. По сравнению с 2003 годом, положительные тенденции в развитии транспортных услуг увеличились на 7%, тогда этот показатель составлял 27% (см. ниже Таблица 1).

Причиной тому служит, по всей вероятности, увеличение провозной возможности городского предприятия в связи с расширением на 1/3 автобусного парка, который составляет на сегодняшний день 70 автобусов различной модификации. Это позволило не только разгрузить основные маршруты, но и решить проблему изношенности транспорта, которая сократилась с 39% в 2003 году до 14% в текущем году. Количество горожан, недовольных услугами городского автотранспорта, сократилось и составляет 8%, против 13% в 2003 году. Для населения основными проблемами городского транспорта остались перегруженность автобусов, грубость кондук-

торов и недостаточное количество остановочных павильонов.

Таблица 1

Динамика мнений населения о работе
городского транспорта

№	Варианты ответа	2006 г.	2003 г.
1	Да, в лучшую сторону	32,50	26,87
2	Осталось на прежнем уровне	44,00	40,30
3	Стало гораздо хуже	8,00	13,43
4	Затрудняюсь ответить	4,50	19,40
5	Не пользуюсь городским транспортом	11,00	0,00
	Итого:	100,00	100,00

Наиболее востребованным видом транспорта были и остаются городские автобусы. Их услугами постоянно пользуются 34% горожан.

Как видно из приведенных данных (Таблица 2) каждый третий пассажир автобуса – пенсионер, каждый четвертый – рабочий, чуть меньше – служащие (ИТР и СГИ) – 21%. Отдельную категорию составляют школьники и студенты – 16%.

В основной массе это люди, для которых единственно доступным способом перемещения является городской автобус. Следует сказать, что в 2003 году пользовались исключительно маршрутным такси 52% респондентов. Основные конкуренты городского транспорта – маршрутные такси, которые, благодаря своей мобильности, «перехватывают» пассажиров автобусов: частота пользования этого вида транспорта увеличилась с

10% в 2003 г. до 17% в 2006 году. Это можно увидеть в таблице 3.

Таблица 2

Структура потребителей услуг городского транспорта

№	Варианты ответа	Чел.	% ответов
1	Рабочие	17	24,64
2	ИТР	8	11,59
3	Сельская интеллигенция	0	0,00
4	Научные работники	0	0,00
5	СГИ	6	8,70
6	Работники торговли, общественного питания, бытового обслуживания	0	0,00
7	Работники органов государственной власти и управления	0	0,00
8	Предприниматели	0	0,00
9	Военнослужащие	1	1,45
10	Руководители предприятий и организаций	0	0,00
11	Служащие	3	4,35
12	Безработные	0	0,00
13	Пенсионеры	23	33,33
14	Инвалиды	0	0,00
15	Домохозяйки	0	0,00
16	Студенты	5	7,25
17	Школьники	6	8,70
	Итого:	69	100,00

Таблица 3

Динамика предпочтений потребителей
транспортных услуг

№	Варианты ответа	2006 г.	2003 г.
1	Только на городском автобусе	33,50	52,00
2	На маршрутном такси	17,48	9,50
3	На личном автомобиле	13,59	14,00
4	Вызываю такси на дом	2,43	1,00
5	Всё равно, на чём доехать	27,67	23,00
6	Услугами транспорта не пользуюсь	3,88	0,00
7	Другое	1,46	0,50
	Итого:	100,00	100,00

Следует отметить, что для каждого третьего опрошенного елабужанина вид транспорта не имеет значения. А это значит, что городское предприятие, создав более удобные маршруты, увеличив автопарк малогабаритными «Газелями» и «Пазами», сократив интервал движения автобусов и другими удобствами может существенно увеличить количество своих пассажиров (Таблица 4).

Следует отметить и тот факт, что в последние годы с началом экономического роста повысился уровень мобильности населения, что приводит к существенному увеличению наполняемости салонов транспортных средств. Так средняя частота (1-2 раза в день) пользования городским автотранспортом, в настоящее время составляет 56%, что превышает показатель 2003 года на 14%.

Таблица 4

Категории граждан, для которых вид транспорта
не имеет значения

№	Варианты ответа	Чел.	% ответов
1	Рабочие	15	26,32
2	ИТР	7	12,28
3	Сельская интеллигенция	0	0,00
4	Научные работники	0	0,00
5	СГИ	1	1,75
6	Работники торговли, обществен- ного питания, бытового обслужив	2	3,51
7	Работники органов гос. власти и управления	0	0,00
8	Предприниматели	4	7,02
9	Военнослужащие	1	1,75
10	Руководители предприятий и ор- ганизаций	0	0,00
11	Служащие	10	17,54
12	Безработные	2	3,51
13	Пенсионеры	2	3,51
14	Инвалиды	0	0,00
15	Домохозяйки	1	1,75
16	Студенты	9	15,79
17	Школьники	3	5,26
	Итого:	57	100,00

Самыми востребованными и загруженными остаются маршруты автобусов №3 (48%), №4, №6 (36%); эти показатели почти не отличаются от показателей 2003 года. Как положительное, можно отметить появление новых маршрутов №7, №10, №11. Особую значимость приобрел маршрут №7, оказавшийся, по мнению опрошенных, очень удобным для жителей отдаленных домов 4 микрорайона.

Наиболее актуальными проблемами для горожан в сфере транспортных услуг остаются перегруженность (23%), неправильное расписание движения автобусов (15%) и их изношенность (для 14% респондентов это маршрут №4). Однако, данные показатели гораздо ниже тех, что были в 2003 году, к примеру, проблема перегруженности снизилась на 35% (60% в 2003 г.), проблема изношенности, как уже отмечалось выше, снизилась на 25%. С третьего на второе место по значимости поднялась лишь проблема неправильного расписания движения автобусов, которая увеличилась на 5%. Связано это, прежде всего, с перегруженностью и существующим большим интервалом движения городского транспорта, которые отмечаются с 11 до 14 часов у остановок Дворец культуры, НГДУ, Площадь Ленина, ЕГПУ, Камала, с 16 до 18 часов – у остановок Площадь Ленина, ЕГПУ, а также с 20 до 21 часа – у остановок УПП ВОС и Старый рынок. В данные промежутки времени, когда идет обеденный перерыв, пересменка, окончание занятий в учебных заведениях и рабочего дня следует увеличить поток общественного транспорта в основном по маршрутам №3, №6, №7.

Активное развитие частного сектора на городском пассажирском транспорте несколько смягчило остроту проблем транспортного обслуживания, однако не может

компенсировать снижение провозной способности муниципального транспорта. Общественный транспорт, по сравнению с индивидуальным, обладает большей провозной способностью, обеспечивает экономию пространства в 8-15 раз по сравнению с легковыми автомобилями. Перевозки пассажиров в общественном транспорте требуют в 3-5 раз меньше энергии, чем на индивидуальном транспорте на те же расстояния, меньших расходов на безопасность движения и защиту окружающей среды.

Учитывая перечисленные факторы, одной из важнейших задач является повышение привлекательности общественного транспорта, решить которую возможно за счет оптимизации дорожной сети, позволяющей увеличить доступность центра из периферийных микрорайонов города, снижение интервалов движения и наполнения салонов автобусов, обеспечение приемлемой скорости передвижения на городском пассажирском транспорте.

Актуальным является вопрос о движении маршрутных автобусов в ночное время. 41% опрошенных считает, что автобусы должны ходить до 23 часов, каждый четвертый – до 24 часов, каждый десятый нуждается в круглосуточной работе городского транспорта, в противном случае этим людям приходится воспользоваться услугами такси, особенно в выходные дни, когда многие горожане находятся вне дома. В настоящее время расписание автобусов составлено с учетом, что последний автобус возвращается в 23.00. Однако, мы допускаем, что водители не всегда выдерживают расписание вечерних рейсов, что и вызывает недовольство горожан.

К числу важнейших задач транспортной политики Елабуги относится формирование транспортной системы городского пассажирского транспорта, которая при со-

хранении социальной направленности транспортных услуг, позволила бы увеличить доходность городского транспорта за счет гибкой маркетинговой стратегии, перераспределить спрос в пользу приобретения проездных билетов длительного пользования.

Самой удобной формой оплаты за проезд является, по данным исследования, оплата за проезд непосредственно в автобусе, так считают 63% респондента. Каждый третий из респондентов пользуется проездным билетом, сюда входят пенсионеры, студенты, школьники, а также группа людей, приобретающих «гражданские» проездные. Среди льготной категории пассажиров 60% приобретают проездные билеты. Средняя частота пользования городским транспортом этой группой населения составляет 1-2 раза в день.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов необходимо для определения приоритетов транспортного обслуживания населения, а, следовательно, и финансирования работы автобусов на маршрутах, произвести классификацию маршрутов пассажирского автотранспорта по категориям. В основу назначения категории маршрутов положить принцип селекции по их социальной значимости, которая определяется показателями объемов перевозок пассажиров и возможностью выбора для населения при передвижениях других маршрутов. На основании классификации маршрутной сети разработать требования к обслуживанию и финансированию маршрутов различных категорий.

Необходимо вести регулярный мониторинг спроса на проездные документы ГПТ, изменения экономических показателей, влияющих на уровень жизни населения и рост инфляции, проводить маркетинговые исследования и социологические опросы для выявления предпочтения

потребителей транспортных услуг и определения их реакции на изменение стоимости проезда на городском транспорте.

Надо изменить уровень льготности, закладываемый в стоимость проездных билетов, исходя из их срока действия, числа поездок. Повысить цены на билеты длительного пользования, установить оптимальное соотношение между стоимостью разовой поездки и средневзвешенной стоимостью поездки по различным видам проездных документов. Формировать оптимальную структуру на проездные документы ГПТ, с учетом постепенного смещения его в сторону проездных документов длительного пользования с целью авансирования работы городского транспорта и гарантированной оплаты транспортных услуг. Привести к оптимальному соотношению стоимости ученических, студенческих и нельготных билетов длительного пользования.

Думается, внедрение рекомендаций по совершенствованию управления городским пассажирским транспортом позволит закрепить положительную динамику, которая наметилась в последние годы в работе городского транспорта.

Т.В. Савельева

доцент, декан психологического факультета ИСГЗ,
преподаватель МВА

ЭГОИЗМ В СРЕДЕ МОЛОДЕЖИ

В начале 21 века вопрос о поведении человека остается весьма проблематичным. Сейчас много говорят о полезности морали, что она созерцательна и носит духовный характер. В нравственности запрет-осуждение или поддержка-одобрение идеальны: они не предполагают штрафов или премий, они не ограничивают свободу и не наделяют особыми привилегиями, они не наносят человеку материального ущерба и не увеличивают его достаток. В моральной санкции, или оценке, речь идет о достоинстве человека, о его чести или бесчестье, благородстве или низости, славе или позоре.

Исследователи все чаще начинают обращаться к проблеме духовно-нравственного развития и уделять внимание моральному компоненту личности (Андреев В.И., Апресян Р., Братусь Б.С., Воловцова М.И., Гусейнов А., Журавлев А.Л., Зинченко В.П., Леонтьев Д.А., Попов Л.М., Рубенштейн С.Л., Скрипник А.П., Харламенкова Н.Е., Шадриков В.Д.)

Одной из проблем нравственности становления личности выступает высокая степень эгоизма среди людей.

Эгоизм – точка зрения, позиция, поведение человека, полносориентированные на его Я, на его благо (удовольствие, выгоду, успех, счастье). Согласно эгоизму, удовлетворение человеком личного интереса рассматри-

вается в качестве высшего блага. Эгоизм обнаруживается в ситуации конфликта интересов, когда удовлетворение личного интереса происходит в ущерб интересу другого человека. Эгоизм следует отличать от себялюбия, т.е. естественного чувства самосохранения благоволения к самому себе. При себялюбии забота человека о собственном благоволении может не противоречить благу других людей и сочетаться со стремлением к общему благу. «Эгоизмом» также иногда называют самомнение, самодовольство, при котором благоволение к себе может осуществляться за счет других.

Эгоизм неправильно смешивать с индивидуализмом, т.е. такой позицией или принципом, в соответствии с которым интерес индивида (в редких случаях семьи) признается приоритетным по отношению к коллективному (групповому или общественному) интересу; а его благо, свободоличностное развитие – в качестве высшей цели, по отношению к которой социальные институты и группы являются средством или условием ее достижения. С таким явлением, как эгоизм, мы обычно связываем такие качества личности, как: жестокосердность, антигуманизм, стяжательство, корысть, скардность.

Эгоизм, как явление нравственности, упоминается в работах по философии, социологии, этике, культурологии, психологии, педагогике.

В трудах по философии явление эгоизма включено в рассмотрение этических компонентов человека и общества (Э. Кант, Г. Гегель, Л. Фейербах, Ф. Ницше, А. Смит). В учебниках эгоизм трактуется как качество личности или принцип буржуазного общества (К. Маркс, Ф. Энгельс, Н.Г. Чернышевский, А. Герцен, Г.В. Плеханов, К. Гофман).

Такие писатели с мировыми именами, как О. Бальзак, Э. Золя, Ч. Диккенс, М. Горький и др., вывели тип стяжателя-эгоиста, показали его духовное уродство, цинизм, лицемерие.

Проблеме эгоизма уделялось большое внимание представителями этики, философии и психологии начиная с Древней Греции и Рима (Сократ, Платон, Аристотель, Эпикур). Это объяснялось тем, что эгоизм выступал не только как теоретическая проблема, которую необходимо было решить, но и имел широкое практическое значение. Должен ли человек проявлять заботу только лишь о самом себе, оставаясь безучастным к судьбе и интересам других, или же он должен отказаться от удовлетворения своих личных интересов, принеся их в жертву интересам общества, либо, не забывая о своих собственных интересах, должен их сочетать с интересами общества (Т. Гоббс, Дж. Локк, Гельвиций). Они считали, что цель деятельности человека – достижение счастья, получение выгоды, пользы. Однако, выдвигая удовольствие (Эпикур) в качестве основной ценности, они вместе с тем подчеркивали и другую важную мысль: человек не должен становиться рабом своих наслаждений.

Последующее развитие этической мысли свидетельствует о психологическом расчленении эгоизма (Б. Спиноза, Шефтс, Бери): в основе человеческих поступков лежит двоякий принцип: себялюбие и любовь к себе или ненависть к другому.

Эгоизм рассматривается всегда со своей противоположностью – альтруизмом. Подобно тому, как зло предполагает добро, так и эгоизм – альтруизм.

Альтруизм – бесконечная забота о благе других людей. Альтруизм приемлет такие моральные качества как сострадание, жалость, любовь (О. Кант, Ж. Руссо, И.В.

Гете, Дж. Милль, Г. Спенсер, П. Кропоткин, В. Соловьев, Н.А. Берулев).

В психологической науке эгоизм как черту личности связывают с деструктивной направленностью личностной активности (З. Фрейд, Э. Фромм, Р. Кеттел, А. Маслоу). «Эгоистичный человек интересуется только собой, желает всего только для себя, чувствует удовлетворение не тогда, когда отдает, а когда берет. На внешний мир он смотрит только с точки зрения того, что он может получить от него; у этого человека отсутствует интерес к потребностям других людей и уважение к их достоинству и целостности. Он не может видеть ничего, кроме самого себя; все и вся он оценивает с позиции полезности ему; он в принципе не способен любить».¹

Исходя из изученной литературы можно констатировать, что эгоизм есть категория, производная от зла (Р. Апресян, А.А. Гусейнов). Если с помощью категории зла можно оценить любые отрицательные поступки индивида: бессовестность, бесчестье, потребительство, приспособленчество, лихоимство, гедонизм, деспотизм, то категория эгоизма оценивает специфические поступки индивида.

Таким образом, если две этические категории оценивают поступки одного и того же рода; первая – наиболее общая, а вторая, связанная с первой, определяет мотив данных поступков. Эгоизм конкретизирует зло и является его производной.

Эгоизм является психической категорией, входящей в структуру личности еще и потому, что он вскрывает мотив личной корысти, отрицающей интересы и побуж-

¹ Э. Фромм. Искусство любви. – М.: Знание, 1991. – С.5

дения других людей (Р. Апресян, Б.С. Братусь, А.А. Гусейнов, О. Дробницкий).

А.А. Гусейнов, рассуждая об эгоизме, писал, что «эгоизм – самомнение, самодовольство – осуществление благоволения к себе за счет других.

1. Все должны следовать моим интересам.

2. Все должны следовать моральным принципам, кроме меня, если это мне не выгодно.

3. Всем позволительно преследовать собственные интересы, как им заблагорассудится».¹

Эгоизм – понятие личноплановое. В житейских ситуациях под словом «эгоизм» понимают заботу человека лишь о самом себе без учета интересов других людей. Преследуя свои цели, эгоист не соотносит их с целями и желаниями других людей. Он заинтересован только в утверждении своих ценностей, воспринимая других людей в лучшем случае в качестве ресурса, средства решения своих проблем, а в худшем – как помеху, препятствие.

Современные научные исследования (Н. Наричин, Н.В. Жутикова, И.В. Лаверчева) подтверждают, что необходимость выживать в условиях дефицита ресурсов усиливает эгоизм. Нынешние политические, экономические, социальные и правовые условия в России не могли не раздвинуть границы дозволенного и не спровоцировать рост эгоистических устремлений личности. Проблемы эгоизма почти не изучены.

Гипотеза нашего исследования заключалась в следующем: если эгоизм является достаточно выраженной формой деструктивного начала личности, то он существенно затрудняет позитивные изменения в ней, а ре-

¹ А.А. Гусейнов. Золотое правило нравственности. – М., 1988. – С.35

флексия личности, осуществленная по специальному методу постижения и развития самого себя, стимулирует положительные изменения, приводящие к снижению уровня эгоизма личности.

Для проверки гипотезы мы исследовали показатели Добра, Зла, Эгоизма по методике Л.М. Попова, А.П. Кашина.¹

Стимульный материал был подготовлен и представлен в форме анкеты. Она состоит из 44 пунктов-утверждений, реализация сопровождается по определенной схеме индивидуальным или групповым способом. Было исследовано 120 человек. Это студенты 3-х и 4-х курсов Института социальных и гуманитарных знаний и сотрудники Казанских предприятий фирмы «Кулонстрой». Анкетирование проходило в доверительной и доброжелательной обстановке, времени на ответы было достаточно. Выборка производилась с указанием признака деления по возрасту до 30 – младшая группа (студенты) и после 30 лет – старшая, и по полу: девушки – взрослые женщины; молодые мужчины – люди старшего поколения.

Проведенная математическая обработка дает составить характеристики групп по параметрам: Эгоизм, Добро, Зло с выводами.

Нами выявлено, что такая черта личности, как эгоизм присуща всем людям, но в разной степени. Установлено, что «Эгоизм» наиболее ярко выражен в среде молодежи. Студенческая среда характеризуется также и большей злонамеренностью, чем люди старшего поколения.

¹ Л.М. Попов, А.П. Кашин, Т.А. Старшинова. Добро и Зло в психологии человека. – Казань, 2000.

Самый высокий показатель эгоизма – у молодых людей 64%, а самый низкий у взрослых женщин – 21%. Доброжелательностью отличаются люди из старшей возрастной группы, особенно женщины – 79%, молодежь – девушки – 70%.

Были обнаружены достоверные различия, обусловленные возрастом испытуемых. Сопоставление двух женских групп показало, что женщины после 30 лет обладают большей доброжелательностью, меньшей злонамеренностью и эгоизмом, чем молодые девушки. Сопоставление мужских групп показало (статистическое сравнение показателей по критерию Стюдента для независимой выборки): мужчины после 30 лет обладают большей доброжелательностью, меньшим эгоизмом и меньшей злонамеренностью, чем молодые мужчины.

При проведении корреляционного анализа было выявлено, что у женщин старшей группы «Добро» влияет на «Эгоизм». В процессе исследования было выявлено, что фактор «Возраст» и фактор «Пол» влияют на «Эгоизм». Экспериментально обнаружено, что эгоизм, как черта личности, существенно затрудняет ее самореализацию. Эгоист по сути дела теряет свою индивидуальность: он безлик, поскольку его стремления, желания направлены только на одну единственную, представляющую только для него интерес, цель – обогащение, жажда власти, чинов, почестей, удовольствий. Стремление удовлетворить свои интересы является для него высшим духовным принципом, при котором все другие интересы являются вторичными.

Для эгоистов приемлемы все случаи нарушения норм традиционной морали и буквы закона, они склонны самовольно расширять границы дозволенного ради достижения своих целей. Эгоисты чаще приписывают

окружающим людям предубежденность, агрессивность, злобу, завистливость, т.е. целый набор деструктивных качеств. Зато людей своего круга воспринимают как более удачливых, состоятельных и образованных. Неэгоисты же приписывают своему окружению большую честность (неподкупность, порядочность, совесть) и конформность (покорность и терпеливость). Интересно, что у эгоистов, по сравнению с неэгоистами, за последние несколько лет произошли изменения в лучшую сторону в их материальном и социальном положении. Они более счастливы и у них значительно выше оценки субъективного благополучия.

В стремлении к достижению собственной выгоды нет ничего аморального. Другое дело, что эгоисты увеличивают свою выгоду за счет ущемления интересов других людей, за счет нарушения принятых норм закона и морали. Эгоизм, таким образом, социально вредоносен, хотя в сегодняшней российской реальности более успешны и те, кто не останавливается перед нарушением норм закона и правил морали ради достижения поставленной цели.

О.Ю. Макарова

кандидат педагогических наук, доцент ИСГЗ

МЕНЕДЖМЕНТ РОССИЙСКОЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Высшее образование и университеты, как организации его реализующие, остались одними из немногих сфер, где внутренняя мотивация является преобладающей, в силу специфики самой научно-педагогической деятельности, направленной на получение, развитие и передачу знаний.

Говоря языком современного менеджмента, университеты создают добавленную стоимость, которая выражается широким спектром показателей, где мягкий фактор играет решающую роль, но, в конце концов, интегральным показателем будет рейтинг вуза. Западный студент идет учиться в престижный университет, выбирает престижную траекторию обучения и самое главное он идет учиться к конкретным профессорам, которые в данный момент являются настоящими гуру в своей области знаний, книги которых издаются на всех языках мира, а работодатель легко определит уровень выпускника, зная у кого он учился.

Статистика подтверждает, что выпускники российских вузов по традиции занимают хорошие места в области теоретической подготовки, в тоже время последние по критериям начать свое дело, интегрироваться в новую среду и т.д. Рассмотрим на примерах, откуда берутся такие серьезные просчеты в деятельности высшей школы России.

Наиболее ярким положительным примером являются Соединенные штаты Америки. США давно и плотно заняли нишу подготовки специалистов из практически всех стран мира. В США обучается иностранных студентов больше, чем во всех остальных странах мира. США превратили рутинную работу в вузе в увлекательный бизнес, который позволяет процветать Америке и ее уни-

верситетам. Что же лежит в основе этого успешного американского бизнеса?

Причины американского успеха – это, прежде всего, традиционная ориентация элитных американских вузов на подготовку также элитных выпускников, которые в короткий срок становятся элитными менеджерами элитных компаний во всем мире. Это тезис на непрерывное обучение, где университетский диплом это только начало длинного пути постоянных тренингов и повышения квалификации.

Как следует изменить российский университет, чтобы он стал кузницей рыночных кадров для переживающей сложный переходный период страны, завоевать доверие у иностранных партнеров и интегрироваться в мировое образовательное пространство? Все это требует проведения серьезных изменений. Наверняка не путем уговоров, корректирующих мероприятий, через осторожные реформы. Следует изменить системы стоимостных оценок в головах. Это относится как к обучению, так и к научным исследованиям. Университет является организацией по оказанию услуг, которая производит продукты в виде исследований и обучения. Если на эти продукты нет мирового спроса, то перед университетом, как перед любым другим предприятием, возникает неприятный вопрос о существовании. Предприятие, продукты которого не пользуются спросом, исключается из рынка.

До тех пор, пока он не готов самостоятельно думать об управлении процессами образования и научных исследований, он не понимает сути дела. Поэтому революционная модернизация остается единственным выходом: университет должен подчиниться таким законам рынка, как ориентирование на клиента, качество и способность к конкуренции. Формирование организационно-

экономического образа мышления является необходимостью. Чем больше университет хочет финансироваться из собственных источников, представлять платные услуги по обучению и повышению квалификации и поддерживать со студентами взаимоотношения, как с клиентами, тем важнее для него иметь полномасштабную управленческую систему.

Услуги – это результат деятельности, за которую клиент готов платить достойную цену. Это определение справедливо и для университетских услуг. Услуги университета по обучению и повышению квалификации должны быть подвергнуты конкретной оценке на рынке. Известно, что на практике социальные способности менеджера, такие, как умение работать в команде, руководство проектом, сила убеждения, знание иностранных языков и коммуникабельность, по меньшей мере, так же важны, как знание предмета и методики. Университетское же образование, напротив, сконцентрировано на передаче методов и знаний предмета. Это подчеркивает важность внедрения в вузе как системы менеджмента качества предоставления образовательных услуг и проведения научных исследований, так и системы менеджмента знаний.

При построении системы менеджмента качества следует исходить из принципа универсальности применяемых моделей и стандартов, из узнаваемости результатов деятельности системы менеджмента как вузами между собой, так и внешними инвесторами, клиентами и партнерами. В данной ситуации наиболее прогрессивное решение следует искать вместе с реальным сектором промышленности и сферы услуг, применять методы и алгоритмы, хорошо апробированные в мировом рынке и принесшие наибольший позитивный результат.

Таким образом, мы пришли к выводу, что отсутствие в университете современной системы менеджмента качества приводит к снижению результатов по предоставлению услуг в области образования и науки и, как следствие, не только к занятию университетом новых позиций на мировом рынке, но и потере ранее имевшихся. Поэтому создание и инсталляция в вузах систем менеджмента, хорошо известных на мировом рынке, несомненно, послужит на пользу российской высшей школе для интеграции в международное образовательное пространство.

Глобализация всех экономических и социальных процессов в современном обществе и связанный с ней рост конкуренции во всех сферах человеческой деятельности требуют большей прозрачности и открытости университетского сообщества, разработки транспарентного менеджмента, универсальных критериев его оценки с точки зрения отчетности за выделенные обществом ресурсы, то есть все большего сдвига в сторону процессного подхода организации менеджмента и введения эффективных критериев гарантии выполнения процессов на местах. И, хотя некоторые исследователи утверждают, что разработка таких критериев невозможна в принципе, изменения во внешней среде диктуют университетам новые «правила игры», игнорирование которых ставит под сомнение не только успешность каждого конкретного университета, но и саму возможность его существования.

Система менеджмента качества в вузе состоит из двух составляющих: процессной и функциональной. Как бы не сопротивлялись «серые кардиналы», процесс модернизации университетского менеджмента набирает обороты, остановить запущенный маховик уже невозможно, хотя не стоит отрицать, что движение маховика

зачастую очень близко к «броуновскому». Прежде всего, мы должны понимать, что при всем нашем желании перевести столетиями созданную функционально-ориентированную систему в процессно-ориентированную, делать это на 100% не стоит, да и реально невозможно. Вуз, как правило, это крупная структура, эффективная работа которой только в процессной цепочке будет невозможной. В среде университетских топ-менеджеров, больше других контактирующих с внешней средой и наиболее остро чувствующих её давление на организацию, все большую роль играет взгляд на университет, как на солидный бизнес с большими активами и жестким бюджетом. При таком взгляде естественными и важными становятся эффективное планирование, в том числе и планирование качества предоставления образовательных услуг, контроль за бюджетом, непрерывные перемены и адаптация к требованиям окружающей среды, хороший внешний вид, состояние помещений, лабораторная база, использование новейших информационных технологий и т.п. Поэтому при внедрении системы менеджмента качества топ-менеджеры обращают внимание, прежде всего, на те её принципы, которые направлены на структурирование, разделение, описание, формализацию и стандартизацию технологических процессов, а в качестве инструмента внедрения широко используют внешнюю валидацию.

С другой стороны, кафедры и научные подразделения, полагая, что только исследования и обучение являются основным делом университета, в котором нет места конкуренции, считают, что планирование и организация деятельности должны производиться «снизу вверх» и что деятельность топ-менеджеров должна быть подчинена интересам кафедр и научных подразделений. В системе

менеджмента качества они подчеркивают аспекты, направленные на совершенствование личности, на использование внутренней мотивации, на высокой оценке т.н. мягких факторов, которые в вузе особо ценны.

Таким образом, главная проблема внедрения менеджмента качества в университете состоит в выработке взаимосогласованных позиций всех членов организации, формировании разделяемых всеми сотрудниками ценностей, создании соответствующего корпоративного климата, то есть это организационное изменение, ориентированное, прежде всего, на изменение сознания людей. Процессный подход в данном случае интегрирует идеи верхов и низов. Единственно, на что хотелось бы обратить внимание, что процессный подход предполагает создание эффективных моделей с наборами соответствующих критериев, а не нарисованный в линейку тот же функциональный подход. При всей простоте данных утверждений крайне мало сотрудников университета легко представляют себя участниками процессного подхода. Огромная опасность приносится и теми внешними консультантами, которые не знают математических основ системного анализа, не имеют опыта работы в вузах других стран, в бизнесе, не умеют создать математическую среду для процессов. Как правило, результаты их деятельности только еще дальше уводят вуз от реального менеджмента в его рыночном понимании. Настоящий процессный подход практически в каждом вузе ломает стены между структурами, занятыми близкой деятельностью, выявляет «менеджеров», которые не участвуют ни в каком процессе, кроме придуманного ими и процесса получения денежного вознаграждения за то, что они не приносят ничего в добавленную стоимость, которая и

является главным мерилем процесса. Внедрение настоящих моделей очень быстро расставляет все точки над і.

А.П. Тимофеев
Э.Р. Ахметзянова

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОПУТСТВУЮЩИХ КЛАСТЕРОВ ЛАИШЕВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Лаишевский район – пятое по территории административное образование в составе Республики Татарстан, включает 24 сельских поселения и 1 городское поселение, 69 населенных пунктов. Площадь района составляет 217 тыс. га, его центр – город Лаишево – расположен в 62 км к юго-востоку от Казани. Это одно из самых живописных мест республики и имеет богатейшую историю. Город датируется 1557 годом, но историки выдвигают предположение, что город был крупным торговым центром еще в 11-12 веках.

Район исторически складывался как сельскохозяйственный (площадь сельхозугодий – 81 тыс.га). Специализацией развития агропромышленного кластера района можно отметить зерново-молочную с развитым овощеводством и птицеводством. На территории района расположены 22 сельскохозяйственных предприятий, 52 крестьянских хозяйства.

Соответственно в переходный период – 1998-2000 годы – нашему району приходилось наиболее тяжело. Са-

мые крупные бюджетобразующие сельхозпредприятия: две птицефабрики, зверохозяйство, овощеводческий совхоз «Нармонка», растениеводческие и животноводческие хозяйства – представляли собой унылое зрелище.

С приходом инвесторов ситуация кардинально изменилась. Кануло в лету то время, когда месяцами не выплачивалась заработная плата, уровень безработицы достигал критической отметки, повсеместно были случаи отключения электроэнергии, газа т.д.

Новым хозяевам удалось не только сохранить коллектив, возродить вековые традиции, но и достичь лучших за всю историю «Лаишевских» результатов. Так, Птицекомплекс «Лаишевский» – интенсивно и успешно развивающееся предприятие по производству яйца. Приход инвестора в хозяйство 2003 год. Начиная с 2003 года инвестиции в основной капитал составили 109 миллионов рублей. (2004 г. – 20 млн.руб., 2005 г. – 30 млн.руб., 2006 г. – 59 млн.руб.). Было приобретено высокотехнологичное испанское птицеводческое оборудование фирмы ZUCAMI с ленточным пометоподъемом, пластиковыми перегородками, также были сделаны вложения в реконструкцию инфраструктуры птицекомплекса. На 2007 год планируется вложить инвестиций на сумму 64 млн.руб., в период до 2016 года – еще 334 млн.руб.

Продукция торговой марки «Птицекомплекс «Лаишевский» реализуется в крупных гипермаркетах, таких как – Перекресток, Рамстор, Пятерочка, Паттерсон, Магнит, Бахетле, Метро и другие.

За три года предприятие не только восстановило поголовье до проектной мощности, но и перешагнуло этот рубеж. Начиная с 2004 года рост поголовья птицы кур-несушек составил: 2004 г. – 174 тыс.гол., 2005 г. – 214 тыс.гол., 2006 г. – 250 тыс.гол. Также увеличилась про-

дуктивность кур-несушек с 286 яиц в год в 2004 г. до 315 яиц в 2006 г. Рост составил 10%. Объем произведенной продукции в 2006 г. составит 114 млн.руб., рост к уровню 2005 г. – 105%, рост к 2003 г. – 188%. Среднемесячная заработная плата к уровню предыдущего года выросла на 27%. Динамика численности работающих выглядит следующим образом: 2003г. – 208 чел., 2004 г. – 237 чел., 2005 г. – 246 чел., 2006 г. – 226 чел. Зверохозяйство Матюшено преобразовалось в ЗАО «Матюшино» с приходом инвестора. Начиная с 2001 года инвестиции в основной капитал составили 52,8 миллиона рублей. (2001 г. – 5 млн.руб., 2002 г. – 7 млн.руб., 2003 г. – 9,8 млн.руб., 2004 г. – 10 млн.руб., 2005 г. – 10 млн.руб., 2006 г. – 11 млн.руб.). Развивались два инвестиционных проекта «Восстановление производства шкурок норок» и «Расширение норковой фермы». Было приобретено оборудование для ферм, корма, закуплено новое племенное поголовье, которое обновилось следующими цветами: сапфировый, скан-блек, махагония, серо-голубая.

Начиная с 2001 года наблюдается рост поголовья норок основного стада: 2001 г. – 2 051, 2002 г. – 2 565, 2003 г. – 4 500, 2004 г. – 7 500, 2005 г. – 10 844, 2006 г. – 12 300. В текущем году к началу работы инвестиционных проектов поголовье увеличилось в 6 раз. Объем произведенной продукции в 2006 г. составит 48 млн.руб., рост к уровню 2005 г. – 121%, рост к 2003 г. – 227%. Среднемесячная заработная плата к уровню предыдущего года выросла на 18% и составила 5 100 рублей. По сравнению с 2003 г. она выросла в 2 раза. Численность работающих по сравнению с прошлым годом снизилась на 2%, по сравнению с 2003 г. выросла на 10%.

Нельзя не отметить, наиболее крупного инвестора нашего района – Татфондбанк, инвестирующий в птице-

водство – ОАО «Юбилейное» приход в хозяйство в 2002 году, инвестиции в основной капитал составили 277 млн. рублей. (2003 г. – 124 млн.руб., 2005 г. – 70 млн.руб., 2006 г. – 83 млн.руб.).

Инвестиционные вложения были на пополнение оборотных средств (закупка кормов). поголовье кур-несушек в 2006 г. составило 1 262 тыс.голов. Продуктивность – 306 яиц. Объем произведенной продукции в 2006 г. составит 396 млн.руб., рост к 2003 г. – 119%. Среднемесячная заработная плата к уровню предыдущего года выросла на 3% и составила 6 411 рублей. По сравнению с 2003 г. она выросла на 42%. Численность работающих по сравнению с прошлым годом снизилась на 15%, по сравнению с 2003 г. снизилась на 17% (2003 г. – 969 чел., 2004 г. – 961 чел., 2005 г. – 952 чел., 2006 г. – 809 чел.). ООО СХП «Золотой Колос» под эгидой Татфондбанка объединил в своем составе несколько экономически слабых хозяйств.

В настоящее время обрабатывает более 25 тыс. га земельных угодий. Объем произведенной продукции в 2006 г. составит 86 млн.руб., рост к уровню предыдущего года – 133%, производство продукции к уровню 2003 г. увеличилось в 7 раз. Среднемесячная заработная плата к уровню предыдущего года выросла на 21% и составила 5 633 рубля. По сравнению с 2003 г. она выросла в 2 раза. Численность работающих по сравнению с прошлым годом выросла в 3 раза, по сравнению с 2003 г. в 5,5 раз. (2003г. – 114 чел., 2004 г. – 194 чел., 2005 г. – 209 чел., 2006 г. – 634 чел.).

Как результат совместных усилий власти и бизнеса – из категории субъектов малого предпринимательства постепенно переходят в категорию крупных – по объему денежной выручке и численности работающих.

Основа эффективного сельского хозяйства – современные технологии и инновации. Ярким примером разработки и применения инновационных технологий является ООО «Хараша». Сотрудниками Всероссийского НИИ механизации сельского хозяйства (г. Москва) совместно с работниками ООО «Технический центр Лаишево» Республики Татарстан разработан и запатентован новый тип рабочих органов зерновой сеялки – однодисково-анкерные сошники полосного посева. В 2003-2004 годах опытные образцы сошников успешно прошли приемочные испытания и были рекомендованы для постановки на производство. Сейчас в 30 регионах России работают более 700 сеялок, модернизированных и изготовленных в нашем районе. За три года по Республике Татарстан модернизированы и работают более 400 зерновых сеялок, по Лаишевскому району – более 70 сеялок. Сегодня мощности этого предприятия позволяют модернизировать более 1 000 сеялок. Достоинством и то, что эти сеялки окупают затраты в 4-5 раз. На примере работы данных сеялок в районе, можно отметить, что широкое внедрение этой разработки может принести сельским хозяйствам не один десяток миллионов рублей прибыли. Поднимаемый вопрос жизненно важен для сельхозтоваропроизводителей и программа модернизации зерновых сеялок могла бы стать частью национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса страны». На опытных полях татарского научно-исследовательского института сельского хозяйства «Нива Татарстана» при использовании данной технологии получили урожайность 52-55 центнеров с гектара с 14% влажностью. Парадокс заключается в следующем: лизинговые и кредитные схемы действуют только на новую технику, а на модернизацию – никаких схем не разрабо-

тано. Хотя при небольших затратах применение технологий, запатентованных ООО «Хараша», – замена сошника продлевает срок эксплуатации техники еще на десятки лет.

В процессе множественных организационно-правовых реформирований субъектов сельского хозяйства был выявлен факт недолжным образом оформленного имущества в сельских поселениях. Так, в Рождественском поселении несколько лет пустовало 5 ангаров, соответственно не платились налоги на землю и имущество, и предприниматели не могли ни инвестировать, ни продать, ни использовать в качестве залога. Был разработан механизм оформления такого имущества через «муниципальную казну», далее использование инструмента проведения «инвестиционного конкурса».

Примером внедрения такой формы взаимодействия власти и бизнеса стала реализация двух инвестиционных проектов в Рождественском сельском поселении: «Производство бугорчатой ячейки для упаковки яиц» и «Разведение мясного крупнорогатого скота Герефордской породы североамериканской технологии». Инициатором выступил крестьянско-фермерское хозяйство Сарапкин. Проекты предусматривают порядка 20,0 млн. инвестиций, создание 20 новых рабочих мест.

Посланием Президента Республики Татарстан определено, что «конкурентоспособность и экономическую эффективность АПК в сегодняшних условиях следует рассматривать не столько через его отдельные хозяйствующие субъекты, сколько через кластеры – объединения различных многоотраслевых структур, их способность рационально использовать внутренние ресурсы».

Сопутствующим кластером сельского хозяйства является туризм. Особую актуальность приобретают агро-

туризм, экологический туризм, этнический, культурно-оздоровительный.

В соответствии с этим можно заявить, что уже сегодня есть, что показать: державинские места, симпатичный центр города, прекрасный краеведческий музей, великолепная школа искусств, величественный Софийский собор, неповторимые образцы провинциальной архитектуры, а также природный ландшафт и небо, сливающееся в одно целое с безбрежным морем.

В районе сохранилось много интересных архитектурных памятников. Жемчужиной района являются Покровская церковь, церковь во имя Казанской Божьей матери, мечеть. На Лаишевской земле родился и провел свои детские годы великий русский писатель и государственный деятель Гавриил Романович Державин.

На территории района 138 озер, имеется Сараловский участок Волжско-Камского заповедника.

Есть на лаишевской земле и свой эксклюзив – фольклорный праздник «Каравон» в селе Русское Никольское. Вот уже несколько лет подряд Каравон водят первые лица республики, сам праздник включен в ряд Федеральных и Республиканских программ, а гости и участники съезжаются сюда со всех соседних регионов.

В Послании Президента РТ Государственному Совету говорится о том, что Лаишево вошло в туристический маршрут «Ожерелье жемчужины Татарстана», и это не зря, т.к. Лаишево является одним из трех районов Татарстана, где сконцентрировалось самое большое количество археологических памятников (более 350), и является единственным районом, где сохранены уникальные природные ландшафты – что и придает ценность в их первозданности.

Для комплексного решения задач по формированию программы развития туризма было создано МУ «Управление стратегического развития Лаишевского муниципального района», которое призвано выступить идейным вдохновителем развития – туристической деятельности в районе.

Район, богатый уникальной природой, просто «обречен» на развитие туризма и индустрии отдыха. Это направление – огромный потенциал для развития малого и среднего бизнеса.

23 октября 2006 года на Сессии депутатов Лаишевского муниципального района была принята Концепция развития туризма в Лаишевском районе на 2007-2009 годы, которая призвана привлечь инвестиции и развить объекты общей инфраструктуры индустрии туризма, отдыха и развлечений. Здесь возникает необходимость создания современного уровня комплексов гостиниц, объектов: общественного питания, спортивно-оздоровительной сферы и других объектов туристическо-рекреационной отрасли.

Разработан проект городской защитной дамбы, лодочной станции, планируется строительство набережной, прогулочные пирсы на воде, новой пристани для туристических теплоходов, гостиниц, зоны отдыха.

Так, например, строительство туристско-оздоровительного комплекса, состоящего из: причала для теплохода и катеров; гостевых домиков; 2-3 этажных гостиниц для размещения отдыхающих; ремесленной слободы; сувенирных магазинов; кафе, ресторанов; спортивных площадок и залов; пляжа, который планируется разместить на Белых горах, может коренным образом изменить ситуацию на рынке туристических услуг в Лаишевском районе.

Группой компаний «ТАИФ» планируется создание спортивно-туристического комплекса, который закладывается в преддверии Универсиады-2011, на территории Орловского сельского поселения в д. Орел.

Параллельное развитие сопутствующих кластеров агропромышленного комплекса и туризма создает в комплексе так называемый эффект синергии, а все это – будущие рабочие места, доходы в местную казну, развитие экономики района, что, соответственно, окажет стимулирующее воздействие на развитие других отраслей экономики, а также повысит его привлекательность.

И.Н. Катков

КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ТОВАРНОГО РЫНКА

Нобелевский лауреат по экономике Г. Саймон (США) опроверг считавшиеся ранее классическими в экономической теории представления о фирме, как о рационально действующем предприятии, целью которого является лишь максимизация прибыли. В его работах было установлено, что главным является не максимизация прибыли, а достижение определенного уровня или нормы прибыли, удержание определенной доли на рынке и определенного уровня продаж.

Рыночные исследования являются основой достижения таких целей, как реализация определенного объема продаж, создание и выведение на рынок новых това-

ров, увеличение рыночной доли. Постановка этих целей предполагает, что речь идет о рынке конкретного товара. В первую очередь необходимо остановиться на изучении товарной структуры рынка. Нужно определить, что и как необходимо исследовать и какие задачи должны быть решены.

Под товарным рынком понимается сфера реализации конкретного товара (услуги) или группы товаров, связанных между собой определенными признаками производственного или потребительского характера.

Основой такой классификации рынка является материально-вещественная форма товара. Степень агрегирования потребительских благ зависит от целей исследования. Могут быть выделены следующие уровни детализации:

- 1) общегрупповой: непродовольственные товары, продукты питания, услуги;
- 2) групповой – по группам товаров (услуг): обувь, одежда, мебель и т.д.
- 3) видовой – по видам товаров в каждой группе: обувь детская, мужская и т.д.

Существуют различные признаки классификации товарных рынков. Для практического исследования рынка первостепенное значение имеют следующие:

- 1) территориальный охват. Анализ рынка проводится в рамках внутреннего (совокупного), внешнего (мирового) или регионального рынка. Исследование совокупного внутреннего и внешнего рынков проводится по укрупненным товарным группам и носят стратегический характер. При анализе регионального товарного рынка наряду с региональными особенностями необходимо учитывать состояние совокупного рынка;
- 2) характер конечного использования товара. По

данному признаку товарные рынки различаются на рынки товаров потребительского назначения (ТПН) и рынки товаров производственного назначения. Специфика исследования рынков ТНП связана с тем, что эти товары рассчитаны на индивидуальных потребителей. Большое внимание в таких исследованиях уделяется изучению вкусов, желаний, поведения потребителей. Особое внимание в исследовании рынков товаров производственного назначения уделяется изучению взаимосвязей потенциальных покупателей и производителей товара.

Классификация товарного рынка может проводиться и по способности товаров удовлетворять потребности определенных групп потребителей: рынок мужской, женской одежды, рынок товаров для спортсменов, туристов, охотников и т.п.

Различные типы товарных рынков могут быть выделены по срокам использования товаров: товары длительного пользования, среднего срока пользования, краткосрочные (одноразовые). Специфика такой классификации товаров особенно важна для процесса реализации продукции, поэтому при исследовании этих рынков особое внимание уделяется изучению наиболее эффективных методов сбыта и распределения конкретных товаров.

Рыночные исследования требуются, если производитель товаров хочет сориентироваться относительно рынков, на которых он может реализовать свою продукцию, и факторов, воздействующих на данные рынки. Производителей и маркетинговые службы многих предприятий интересует рынок сбыта продукции.

Комплексный подход к решению производственно-сбытовых проблем обеспечивает исследовательская и управленческая деятельность маркетинга. Исследова-

тельская деятельность – это всесторонний анализ факторов внешней и внутренней среды.

Комплексное исследование внешних факторов рынка (макросреда):

- маркетинговой среды;
- совокупных характеристик рынка, конъюнктуры, прогнозов;
- спроса (выявление и изучение рыночных сегментов: индивидуальных и коллективных потребителей);
- конкуренции (выявление потенциальных и действующих конкурентов: анализ показателей их деятельности, целей, стратегии, слабых и сильных сторон);
- экономического и технико-технологического состояния отрасли (подотрасли);
- общих условий сбытовой деятельности (развитие рыночной инфраструктуры: транспорт, хранение, переработка, система связи и т.д.).

Комплексное исследование внутренних факторов рынка (микросреда):

- показателей производственно-сбытовой деятельности;
- тактики и стратегии в товарной, ценовой, сбытовой, и коммуникационной политике;
- организационной структуры управления;
- производственных издержек;
- результатов финансовой деятельности;
- направлений производственно-сбытовой деятельности, включая диверсификацию;
- сильных и слабых сторон деятельности предприятия для изыскания вариантов повышения эффективности и прибыльности операций.

Маркетинг пронизывает все сферы деятельности предприятия – управление, планирование, организацию

производства, финансы, сбыт, материально-техническое обеспечение, создавая между ними тесную организационно-функциональную связь. При этом ответственность за выполнение функций маркетинга ложится на систему принятия управленческих решений. Стержнем системы является непрерывный, циклический процесс приведения возможностей предприятия в строгое соответствие с требованиями рынка по схеме: анализ – стратегия – реализация – регулирование – анализ.

Рынок сбыта продукции – это часть рынка (совокупного, регионального), в пределах которой осуществляется сбыт (оптовая реализация и розничная продажа) товаров, производимых данным предприятием, объединением, отраслью. Рынок сбыта формируется и развивается в рамках определенного товарного рынка.

Рынок сбыта отдельного товара можно условно разделить на несколько частей: потребители, которые не знают о товаре (спящий сегмент); знают о товаре, но не приобретают его; приобретают продукцию конкурентов; приобретают нашу продукцию (конкретного предприятия).



Рис. 1. Рынок сбыта отдельного товара

На рис. 1 представлена доля рынка товара конкретного предприятия. Доля рынка – это удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме реализации товара или продажах отрасли.

Такое представление рынка сбыта товара показывает необходимость анализа существующих и потенциальных покупателей и позволяет определить объект рыночного исследования. Объект исследования товарных рынков представляет ту совокупность населения, которая является объектом наблюдения (население страны, отдельного региона, города, отдельные половозрастные группы потребителей).

Предметом исследования рынков отдельных товаров является соотношение спроса и предложения этих товаров при определенных социальных и экономических условиях.

Исследование любого товарного рынка всегда исходит из существования на нем определенной проблемы и направлено на ее решение. От этого зависит достижение намеченного результата и рациональность проведенных затрат.

Рыночные проблемы по масштабу можно разделить на общие и частные.

Общие рыночные проблемы характеризуются нарушением соответствия между спросом и предложением в пределах всего рынка, т.е. соответствия между общими размерами товарного предложения и совокупным платежеспособным спросом населения. В настоящее время общие рыночные проблемы являются результатом

нарушения народнохозяйственных пропорций, инфляции и миграции населения.

Частные рыночные проблемы характеризуются несоответствием спроса и предложения на рынке отдельных товаров. В их основе лежит несоответствие ассортимента и качества предлагаемых товаров, структуры платежеспособного спроса населения, нарушение соответствия спроса и предложения на различных территориях (республиках, экономических районах, городах).

Недостаточно констатировать возникновение на том или ином товарном рынке проблемной ситуации – диспропорции между спросом и предложением. Следует поставить конкретные вопросы относительно причин возникшей ситуации с учетом факторов, определяющих развитие спроса и предложения данного товара. От фиксации проблемы в ее общем виде исследователь должен перейти к специфическим, частным проблемам и проанализировать возможность их решения.

Р.М. Нуртдинов

КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ

ИСТОРИЧЕСКАЯ ШКОЛА И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

К числу важнейших гносеологических основ теории экономического роста следует отнести, на наш взгляд, концепции исторической школы, которая сформировалась в 40-е гг. XIX века и оказала заметное влияние на

институционалистов, кейнсианцев, представителей эволюционной теории. Заметно их влияние и на многих экономистов как дореволюционной, так и современной России.

Для классической и неоклассической школы, как известно, была характерна идея о господстве универсальных экономических законов, действующих независимо от воли и сознания людей. Отсюда вытекала их уверенность, во-первых, в универсальности моделей экономического развития и, во-вторых, в нежелательности государственного вмешательства в экономику.

Представители исторической школы выступили против данного подхода. Для них политическая экономия не является наукой об общих законах развития, а есть наука о национальном хозяйстве. Теория классической школы, по их мнению, космополитична и абстрактна. Основатель «старой» исторической школы Фридрих Лист в своем основном сочинении «Национальная система политической экономии» утверждает, что экономика отдельных стран развивается по собственным законам и поэтому для каждой страны характерна своя «национальная политическая экономия», задача которой заключается в определении наиболее благоприятных условий для развития производительных сил нации. Поэтому главный вопрос, на который пытается ответить Ф. Лист, как страны, а не индивиды или отдельные компании, достигают экономического благополучия.

Лист вел дискуссию в первую очередь вокруг свободы торговли. Фритредеры, как в те времена называли экономистов-либералов, выступали за полное снятие ограничений в международной торговле, поскольку по логике классической школы только так может быть обеспечено быстрое развитие хозяйственных субъектов.

Лист соглашается с тем, что хозяйственное развитие в целом ускоряется в свободной рыночной системе. Но возникает вопрос: все ли народы оказываются в выигрыше? По мнению Листа, нет, что доказывается целым рядом примеров. Наоборот, страны достигают экономического могущества и процветания на основе вовсе не доктрины фритредерства, а скорее на основе доктрины протекционизма. «Бедные, слабые и дикие страны сделались державами, преисполненными богатства и могущества, главным образом вследствие их мудрой торговой политики, другие, наоборот, вследствие противоположной причины, с высоты своего национального величия опустились на степень незначительности; можно указать даже на такие примеры, когда нации теряли свою самостоятельность и даже переставали политически существовать главным образом потому, что их торговая система не способствовала развитию и укреплению их национальности».¹

Самыми убедительными примерами Лист считает историю развития США и Англии. Эти страны проводили жесткую протекционистскую политику для развития внутреннего производства и национального рынка. И им удалось решить эту задачу. Но когда их экономическая мощь превысила мощь стран-партнеров, им стала выгодна открытая политика. Так происходит, по мнению Листа, всегда – сильные страны начинают требовать открытости, снижения всех барьеров, что позволяет им получать дополнительную стоимость из слабых стран.

Основатель исторической школы говорит о главной задаче нации – развитие производительных сил. Барьеры на пути дешевых товаров, поставляемых более развиты-

¹ Фридрих Лист. Национальная система политической экономии. – М.: Изд-во «Европа», 2005. – С.23

ми в экономическом отношении странами, – лишь первый пункт, лишь минимально-необходимое условие для проведения экономической политики нации, призванной всеми возможными способами укреплять производительные силы страны, а значит, ее экономическую мощь и благосостояние ее граждан. Нация должна проводить самостоятельную суверенную экономическую политику, как бы мало ни было у нее для этого возможностей, какой бы слабой она сама себе не казалась. Только упорное проведение такой политики ведет страну к достижению экономической мощи, к обретению хозяйственного суверенитета, к занятию такого положения в широкой хозяйственной системе, которая позволяет, с одной стороны играть на равных с сильнейшими державами, а с другой стороны, диктовать свои, а значит более выгодные для себя условия.

Лист против одностороннего подхода современной практики и теории, так как одна – подчиняется частным требованиям национальности, другая – защищает требования исключительно космополитические. Политическая экономия в отношении международной торговли должна основываться на сочетании предлагаемых ею мер с «потребностями настоящего времени и со своеобразным положением каждой отдельной нации, не упуская в то же время из вида требований будущего и всего человечества».¹ Она должна опираться, следовательно, на философию, политику и историю.

В интересах будущего и всего человечества философия требует, по мнению Листа, «все большего и большего сближения между собой различных наций, избежания насколько возможно войн, укрепления и развития

¹ Фридрих Лист. Национальная система политической экономии. – М.: Изд-во «Европа», 2005. – С.24

международного права, перехода того, что мы теперь называем народным правом, в государственно-федеральное право, свободы в отношении между собой народов как в области умственной, так и в материальной, наконец, объединения всех наций под верховенством закона – одним словом, всемирного союза».¹

В то же время в интересах каждой отдельной нации политика, напротив, требует: «гарантии для ее самостоятельности и долговременности существования, особых мер к поощрению ее успехов в культуре, благосостояние и могуществе и к улучшению ее социального строя, чтобы она являлась политическим организатором, полно и гармонически развитым во всех частях, совершенным в самом себе и политически независимым».²

История, со своей стороны, говорит решительно в пользу требований будущего, так как она в то же время учит, что всегда материальное и интеллектуальное благополучие возрастало пропорционально расширению политической ассоциации и торговых связей. С другой стороны, она оправдывает также и требования политики и национальности, показывая, как погибали те нации, которые не охраняли интересы собственной культуры и могущества: как, с одной стороны, для каждого народа на первых ступенях его развития было выгодно полная свобода торговых сношений с опередившими его нациями, но как, с другой стороны, каждая страна, которая уже совершила известный путь, могла идти далее только посредством известных ограничений в ее международных торговых сношениях и таким образом, возвышаясь, стать на уровень с другими опередившими ее нациями. «Исто-

¹ Фридрих Лист. Национальная система политической экономии. – М.: Изд-во «Европа», 2005. – С.24-25

² Там же. – С.25

рия, таким образом, указывает средства к согласованию взаимных требований философии и политики».¹

Лист считает, что Смит слишком увлекся идеей разделения труда, что не позволило ему разработать теорию производительных сил, о которых он упоминает лишь мимоходом. Не подлежит сомнению, что всякое богатство создается посредством труда. Однако этим не обозначена еще причина, из которой можно было бы вывести полезные следствия, ибо история показывает, что целые страны, несмотря на усердие и бережливость их граждан, были осуждены на бедность и нищету. «Может ли быть что-либо иное, как не дух, оживляющий людей, как не социальное устройство, обеспечивающее плодотворную их деятельность, как не естественные силы, которые находятся в их распоряжении? Чем больше понимает человек, что он должен заботиться о своем будущем, чем больше его взгляды и чувства заставляют его обеспечивать будущность и счастье близких ему лиц, чем больше он с юношеских лет привык к размышлению и деятельности, чем более воспитывались его благородные чувства и развивалось его тело, чем более он видел в юности хороших примеров, чем больше привык он пользоваться своими силами для улучшения собственного положения, чем менее ограничен он в своей законной деятельности, чем плодотворнее его усилия и чем более обеспечены результаты его усилий, чем более он в состоянии благодаря порядку и деятельности обеспечить себе уважение и общественное значение, чем менее замечается в нем предрассудков, суеверий, ложных взглядов и невежества, тем более будет он напрягать свой ум и тело тем более он со-

¹ Там же.

вершит; тем лучше распорядится он плодами своего труда».¹

По мнению Листа, во всех этих отношениях главное – «социальное положение, среди которого человеку приходится воспитываться и действовать. Тут важно, процветают ли науки и искусства, вызываются ли государственными учреждениями и законодательством религиозные чувства, нравственное и умственное развитие, личная и имущественная обеспеченность, свобода и право, развивается ли в стране равномерно и гармонически все факторы материального благосостояния – земледелие, промышленность и торговля, достаточно ли могущественна нация для того, чтобы из поколения в поколение обеспечивать населению успехи в благосостоянии и образовании и дать им возможность... пользоваться естественными силами страны во всем их объеме...».²

Лист значительно расширяет круг источников экономического развития, к числу которых он относит: христианство, единоженство, уничтожение рабства и крепостного права, изобретение книгопечатания, прессу, почту, денежную систему, национальную безопасность и т.д. «Гласность судебных прений, суд присяжных, парламентарное законодательство, общественный контроль государственного управления, самоуправление городское и корпоративное, свобода печати, учреждений общества для общепользных целей – все это обеспечивает для граждан конституционных государств и для государственной власти массу энергии и сил, приобретение которых при других средствах затруднительно. Трудно

¹ Фридрих Лист. Национальная система политической экономии. – М.: Изд-во «Европа», 2005. – С.121

² Фридрих Лист. Национальная система политической экономии. – М.: Изд-во «Европа», 2005. – С.126

представить себе закон или государственное учреждение, которое не оказывало бы большего или меньшего влияния на увеличение или уменьшение производительных сил».¹

Лист резко критикует утверждения классической школы, производительной силой является лишь физический труд. «По ее мнению, тот, кто воспитывает свиней, – производительный член общества, а кто воспитывает людей – не производительный. Тот, кто изготавливает для продажи балалайки и гармошки, – производитель, а величайшие виртуозы – только потому, что они не могут исполняемое ими вынести на рынок, – не производители. Врач, спасающий жизни своего пациента, не принадлежит к классу производителей, но принадлежит к нему аптекарский мальчик, хотя изготавливаемые ими меновые ценности, или пилюли, существуют лишь несколько минут, а затем совершенно уничтожаются. Производительность Ньютона, Уатта, Кеплера уступает производительности осла, лошади, вьючного вола».² Он утверждает, что те, кто воспитывает свиней или изготавливает балалайки, конечно, производители, но в несравненно большей степени производители учителя, виртуозы, врачи, судьи и администраторы.

Другой представитель исторической школы В. Рошер считал, что экономическая теория должна заниматься собиранием и описанием экономических фактов, а для изучения политической экономии, являющейся, по его мнению, наукой о социальном хозяйстве, надо знать семь сторон общественной жизни – язык, религию, искусство, национальность, право, государство и хозяйство. В осно-

¹ Там же. – С.128

² Фридрих Лист. Национальная система политической экономии. – М.: Изд-во «Европа», 2005. – С.130

ве мотивов действия экономических субъектов лежит не только экономический эгоизм, но и стремление к справедливости, его ориентация на нравы и обычаи.

Представители «молодой» исторической школы, которая сформировалась в 80-е годы 19 века, продолжили традиции «старой» исторической школы в отрицании роли научных абстракций и в склонности к простому собиранию фактического материала. Критикуя классическое направление в вопросе снятия всех ограничений на свободу экономической деятельности, они справедливо, на наш взгляд, отмечали, что не существует чисто экономических процессов, они всегда регулируются обычаями и правом. И если, согласно классической политэкономии, конкуренция является механизмом обеспечения справедливости, то согласно воззрениям представителей исторической школы, именно в праве и нравах осуществляется высшее суждение о справедливости. И государство существует как раз для того, чтобы согласовать формы хозяйства с этическими представлениями о справедливости, т.е. осуществлять ту задачу, которая раньше решалась церковью. Но даже если допустить отсутствие государственного вмешательства, то, по мнению представителей исторической школы, свободное предпринимательство всегда ограничено нравственными рамками: честностью, обязательностью, верностью слову и т.д. Поэтому фигура «экономического человека» (компетентного эгоиста, стремящегося исключительно к собственной выгоде) являлась для представителей исторической школы бессодержательной абстракцией. Были они и против математических исследований в области экономики, считая, что реакция человеческой психики слишком сложная задача для дифференциального исчисления. Последовательно проводя идею отказа от познания всеобщих объективных

законов, возводя в абсолютный принцип национальные особенности (национальный характер, национальная душа, национальная судьба), представители исторической школы считали необходимым включать в экономическую науку и такие дисциплины как историю, этику, право, психологию и даже этнографию.

Для исторической школы характерна установка – «человек принадлежит миру культуры». Поэтому, по мнению представителя «молодой» исторической школы В. Зомбарта, задачей экономического анализа является отыскание духа хозяйственной эпохи, нечто укорененного в социальных устоях, нравах и обычаях данного народа. Он утверждал, что капиталистический хозяйственный уклад возник из недр западноевропейской души – из духа беспокойства и предпринимательства, соединенного с жадной наживы.

Этой проблеме посвящена наиболее известная работа Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма», которого можно отнести как к представителям исторической школы, так и институционализма. Капитализм по М. Веберу, это не просто стремление к наживе; это рациональное обуздание жадности наживы, это профессиональный труд для получения прибыли на основе мирного обмена, это хозяйственный учет при сопоставлении затрат и результатов. Дух капитализма предполагает строй мышления и поведения, для которого характерно рациональное и систематическое стремление к получению законной прибыли в рамках своей профессии. Капитализм, как считает М. Вебер, обязан своим существованием протестантской этике, для которой высшие качества – трудолюбие, скромность, честность, благотворительность.

Мораль учения идеологов протестантства – Лютера, Кальвина – заключается в сосредоточение энергии верующего на увеличении и накоплении богатства во славу божью. Это учение формирует новые качества человека: бережливость, стремление к накоплению, аскетизм, чувство долга.

Вклад М. Вебера в создание основ теории экономического роста состоял, на наш взгляд, в том, что он исследовал взаимосвязь между религиозными идеями и экономической организацией общества; он подтвердил тезис исторической школы, что функционирование идей – существенная основа экономического роста.

Как видим, у представителей исторической школы религия, культурные и этические нормы выступают не как внешние рамки экономической деятельности, а как существенные элементы, определяющие экономическое поведение человека, а соответственно влияющие на экономический рост.

А.Н. Нигматуллина
аспирант КГТУ-КАИ

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОПРЕДЕЛЕНИЯ АРХИТЕКТУРЫ НЕЙРОННОЙ СЕТИ ДЛЯ ЭКСПЕРТНОЙ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время для решения широкого круга задач получили применение нейронные сети.

Актуальным является использование данной технологии в работе экспертных систем, направленных на решение экономических задач.

Выделим основные шаги для построения нейронной сети:

- 1) определить входной вектор, который должен содержать формализованное условие задачи;
- 2) выбрать выходной вектор так, чтобы его компоненты содержали полный ответ поставленной задачи;
- 3) выбрать вид нелинейности в нейронах (функцию активации);
- 4) выбрать число слоев и нейронов в сети;
- 5) задать диапазон изменения входов, выходов, весов и пороговых уровней;
- 6) присвоить начальные значения весовым коэффициентам, пороговым уровням и дополнительным параметрам;
- 7) провести обучение.

Архитектуру нейронной сети (в частности число нейронов, количество градаций каждого из нейронов) определяет эксперт. Выборка, на которой обучается нейронная сеть, является набором обработанных статистических данных конкретной предметной области. Анализ этих данных требует затрат большого количества времени и работы эксперта для определения числа лингвистических переменных, количества термов каждой из этих переменных.

Поэтому важной задачей является автоматизация процесса определения архитектуры нейронной сети.

Автоматизация процесса определения архитектуры нейронной сети

Для решения этой задачи эффективно применение методов статистической обработки данных (регрессионный и кластерный анализ). Таким образом, выделяются значимые и незначимые параметры, производится грануляция значимых параметров, после чего на основе полученных данных формируется обучающая выборка. Зная количество значимых параметров и гранул каждой из них, нейронная сеть задает число нейронов и градаций для каждого из нейронов.

В результате нейронная сеть сама определяет свою архитектуру для каждой частной задачи.

На этом этапе возникает проблема обучения такой нейронной сети, так как в случае высокого числа нейронов и градаций значительно увеличится время обучения.

Применение эволюционных алгоритмов для подстройки весовых коэффициентов и параметров функции принадлежности поможет увеличить скорость обучения.¹ На выходе сеть генерирует продукционные правила, отражающие закономерности обучающей выборки.

В общем случае возможно появление взаимоисключающих правил. Поэтому целесообразно проверить полученную систему правил на непротиворечивость.

Получаем следующую схему функционирования нейронной сети, самостоятельно определяющей свою архитектуру:

- подача на вход массива данных конкретной предметной области;
- блок статистической обработки данных;

¹ Паклин Н.Б. Интеллектуальные модели на основе гибридного генетического алгоритма с градиентным обучением лидера / Н.Б. Паклин, М.А. Сенилов, В.А. Тенев // Искусственный интеллект. Интеллектуальные и многопроцессорные системы-2004: Мат-лы VI межд. научно-техн. конф. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – Т.1. – С.458-460

- блок определения архитектуры нейронной сети;
- блок обучения нейронной сети с использованием эволюционных алгоритмов;
- блок генерации продукционных правил;
- блок проверки правил на непротиворечивость.

Подготовка статистических данных

Приведение данных к форме, пригодной для анализа с помощью нейронной сети, является обязательным для эффективности данного процесса.

Первым шагом является определение типов данных для выбора входных и выходных параметров нейронной модели.

Экономические данные характеризуются различной природой и измерены в различных количественных и качественных шкалах (рис. 2).



Рис. 2. Основные типы медицинских данных

Количественные данные получаются в результате измерения, как в непрерывных, так и в дискретных шкалах.

Качественные характеристики, как правило, закодированы и могут быть как совершенно самостоятельными и независимыми друг от друга (номинальные признаки),

так и составлять последовательность, условно выражаемую количественно (порядковые признаки).

Бинарные признаки могут принимать одно из двух возможных значений, например, пол, наличие или отсутствие какого-либо заболевания.

После определения типов данных выделяются признаки, наиболее вероятно входящие в искомую зависимость. Для этого, как правило, используются методы корреляционного анализа, в которых вычисляется коэффициент корреляции $r \in [-1; 1]$, показывающий, в какой степени изменение значения одного признака сопровождается изменением другого:

$|r| \leq 0,25$ – слабая корреляция;

$0,25 < |r| < 0,75$ – умеренная корреляция;

$|r| \geq 0,75$ – сильная корреляция.

Дальнейшая работа сводится к выбору исследователем групп входных и выходных параметров, обучение нейронной сети, формирование правил принятия решений, их экспертная оценка.

Генетические вычисления как средства структурной оптимизации нечетких нейронных сетей

Существует также возможность генетических вычислений как средства структурной оптимизации нейронных сетей.

Пусть необходимо принять решение о типе нейронной сети: многослойный перцептрон, радиально базисная сеть, вероятностная нейронная сеть, сеть регрессии и т.д. Для выбранного типа нейронной сети необходимо определить количество скрытых слоев, количество нейронов в них, виды функций активации и др.

Для каждой сети необходимо выбрать алгоритм обучения и его параметры, например использование моментов (уровень моментов), уровень обученности, целевой уровень накопленной ошибки и т.д. Для нечеткой нейронной сети необходимо определить архитектуру сети, параметры функций принадлежности. В результате пространство решений становится необозримым для исследователя и целесообразно применить ГА как средство эволюционного проектирования.

Сначала генерируется популяция из многих возможных сетей, которые затем оцениваются, выбираются и рекомбинируются, чтобы произвести лучших потомков, наследующих знания от своих родителей. Мутация позволяет расширить пространство поиска и выйти из локальных минимумов.

Инициализированная популяция хромосом (нейронных сетей) обучается, тестируется, редуцируется, рекомбинирует, мутирует, причем установка уровня обученности, согласованности осуществляется автоматически. Процессы эволюции нейронных сетей могут быть остановлены по счетчику поколений, по уровню ошибки обучения и тестирования.¹

Таким образом, получается алгоритм:

- 1) генерация популяции сетей;
- 2) оценка работы нейронных сетей (определение фитнес-функций);
- 3) отбор сетей с лучшими показателями фитнес-функции;
- 4) повторять шаги 5-7, пока количество поколений меньше заданного числа, иначе шаг 8;
- 5) рекомбинация, мутация выбранных хромосом;

¹ Ярушкина Н.Г. Основы теории нечетких и гибридных систем. – М.: Издательство «Фин. и стат-ка», 2004.

- 6) оценка работы потомков;
- 7) выбор лучших особей для очередной рекомбинации или мутации;
- 8) выбор нейронной сети с наилучшим показателем фитнес-функции в полученной популяции.

Для задач различных предметных областей будут эффективны нейронные сети с различной архитектурой. Автоматизируя процесс определения архитектуры нейронной сети, получаем систему, позволяющую решить широкий круг задач.

О.В. Пачкова

ст. преподаватель экономического факультета ИСГЗ

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ РОССИИ В ИНФОРМАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ

Понятие «информационная экономика» вошло в широкий оборот совсем недавно – после публикации в 1998 г. известной монографии Мануэля Кастельса «Информационная эпоха: экономика, общество и культура». Она послужила толчком для осмысления роли информации в современном мире.

Информационная экономика не является следствием перехода на принципиально новую траекторию развития, а скорее представляет тот отрезок исторического развития, на котором начинают более рельефно проявляться скрытые до тех пор информационные характеристики. На предшествующих этапах они существовали

только в скрытой форме. Но наступает такой момент в развитии экономики, когда ее информационные свойства становятся явными и решающими в такой степени, что экономика определяется уже как информационная.¹

Основная проблема перехода к информационной экономике состоит в необходимости поворота и в экономическом мышлении. Прежде всего, необходимо уяснить, чем же информация отличается от материальных продуктов производства, в чем особенности невещественных процессов, где центральную роль занимает человек как создатель и носитель информации.

Дадим характеристику экономических процессов, связанных с трансформацией современного общества:

- производство нематериальных услуг и информации идет при относительном сокращении материального производства;

- происходит превращение научного знания в непосредственный производственный ресурс, который лежит в основе всех значимых социальных новшеств;

- резко возрастает значимость профессий, связанных с использованием знаний, а именно управленцев, технических специалистов и других высококвалифицированных кадров, призванных составить ядро новой социальной структуры.

Основные проблемы вхождения РФ в эпоху информационной экономики:

- невозможность сбора точной социально-экономической информации;

- распродажа природного потенциала и утечка «умов»;

- информационный вакуум и «закрытость»;

¹ Цвылев Р.И. Метаморфозы индустриальной экономики / МЭ и МО. – 2001. – №2

- огромная территория и протяженность регионов;
- не востребованность отечественной интеллектуальной собственности;
- отсутствие соответствующей правовой базы.¹

По оценкам независимых экспертов, стоимость не востребованной созданной промышленностью отечественной интеллектуальной собственности превышает 400 млрд. долл. Используя все это, можно повысить конкурентоспособность страны, хотя и здесь могут возникнуть проблемы в связи со вступлением РФ в ВТО. Следовательно, существует огромная опасность, что страны и организации – лидеры информационного общества могут стать сырьевыми придатками (в смысле информационного сырья) организаций и лиц, сумевших создать «обрабатывающую промышленность» и продавать обработанную (нормализованную) информацию этим информационным придаткам.²

Несмотря на то, что сегодня доступ на информационные сайты бесплатен (кроме оплаты доступа в сам Интернет), аналитические (нормализованные) информационные продукты, подготовленные на основе первичной необработанной информации, могут иметь спрос и предложение, то есть сам доступ к такой информации должен быть обязательно оплачен.

Получается, что наличие в стране: а) высокотехнологической промышленности; б) стратегии правительства; в) информационного обслуживания; г) процветающих университетов и библиотек, не может автоматически привести к лидерству в обществе, основанном на знаниях, то есть в информационной экономике.

¹ Г.И. Назин. К последовательной политике перемен / ЭКО. – 2004. – №1

² Н.Л. Крячков. Цивилизация и текстовые вирусы в науке / Инновации. – №5 (52). – 2002

Молниеносное перемещение значительных денежных сумм в любую точку планеты, которое подконтрольно отдельным лицам может угрожать экономикам целых стран и регионов. Особенно в тех, где экономика основана на инвестициях, то есть долгах, зафиксированных в договорах (хотя сейчас внешний долг РФ и уменьшился, но ресурсы на его погашение черпаются из топливно-энергетического сектора). В РФ так и не сложился автоматический механизм перемещения накопленных инвестиций в передовые отрасли, глобальная нестабильность усиливается из-за взаимодействия и параллельного существования традиционной (индустриальной) и информационной (постиндустриальной) экономик, так как наибольшие прибыли (как и риски) сегодня приносят предприятия, создающие продукцию с высокой долей стоимости знаний в ее цене (где капитал знаний = рыночная цена фирмы – оценка ее капитала по бухгалтерскому учету). Например: к концу 1996 года капитал Microsoft составлял 7 млрд. долл., а стоимость акций – 98,6 млрд. долл., следовательно, стоимость капитала знаний – 91,6 млрд. долл., т.е. наблюдается вытеснение материальных активов.¹

В обществе также существует переизбыточность информации, 80% которой оказывается невостребованной в силу своей ненужности и которую вполне можно уподобить «загрязнению» окружающей среды. Эта информация остается «неубранной», необработанной, и в силу гипертрофированной специализации научного знания, в результате чего теряется связь и целостность. Часто это приводит к значительному увеличению транзакционных издержек, когда нарушается баланс от выгоды

¹ [Электронный ресурс]: www.computerworld.ru

при заключении контрактов и непомерных затрат на поиск информации о контрагентах.

Осознание того, что информация пронизывает все факторные ресурсы в той или иной степени и является во многом структурообразующей и связующей их воедино. Она может и должна помочь в создании новых моделей экономического роста. Если поставить информацию в центр факторных ресурсов, то она будет выглядеть следующим образом.



Рис. 1

1 – высококвалифицированные трудовые ресурсы; 2 – интенсификация земельных угодий, разведка полезных ископаемых; 3 – программные средства, информационно-финансовые инструменты; 4 – электронный бизнес (e-bussnes, BtoB, BtoC, BtoG)

Тогда и доход можно рассматривать в форме информационной (интеллектуальной) ренты. Следовательно, многие экономические категории трансформируются или приобретают новые черты в информационной экономике. Изучение опыта стран «золотого треугольника», которые уже перешли в информационную экономику, так же поможет нам всесторонне изучить особенности данного перехода и его закономерности.

Существуют новые модели экономического роста, в которых учитывается информационная составляющая, а именно уровень образования, здравоохранения, продолжительности жизни. Так, в США были проведены расчеты, которые показали, что повышение уровня образования населения в среднем на год дает увеличение ВВП на 5-15%, а инвестиции в начальное образование в странах Центральной Африки обеспечивают рост ВВП на 24%, то же самое происходит в странах Юго-Восточной Азии, так как сейчас экономический рост во многом зависит не от количества потребляемого вещества, а от степени потребления информации.

Существующая Национальная программа РФ о приоритетном финансировании здравоохранения и образования, говорит о своевременности принятых стратегических решений. Таким образом, более глубокое изучение влияния их на экономический рост даст фундаментальную базу для расчета динамики, финансирования и будущих результатов данной программы.

Диспропорции в российской экономике во многом связаны с тем, что аналогичный по интенсивности и уровню квалификации труд наемного работника в РФ ценится в десятки, а во многих сферах и в сотни раз меньше, чем в постиндустриальном мире. И если в ВВП развитых стран доля зарплаты находится сейчас на

уровне 70-75%, то у нас она замерла у отметки 30%. Следовательно, это порождает «утечку умов», снижение эффективного спроса и разрыв в доходах населения (по не официальным данным 1:60).

Вопрос использования Стабилизационного Фонда остается одним из самых острых, хотя макроэкономическая ситуация в РФ и остается стабильной, бюджет на 2006 год имеет профицит, положительное сальдо платежного баланса, улучшается структура внешнего долга и т.д.

Таким образом, инвестиции в сферу образования, здравоохранения и культуры, а так же создание новой «обрабатывающей промышленности» могут положительно повлиять на экономический рост России. Именно человеческий труд, исходя из «парадокса Падолинского», определяется как удивительный природный процесс, КПД которого превышает 100%.

А.В. Макаров
доцент ИСГЗ

МЕСТО ОХРАНЫ ТРУДА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ОАО «РЖД»

В защиту прав работников активно выступают профессиональные союзы. Первые ячейки будущего Всероссийского профсоюза железнодорожников возникли в 1905 году. Их создание связано с развитием стачечной борьбы.

В советский период профсоюзы были частью системы государственного управления и в этом качестве выполняли важные функции социального обслуживания.

Вместе с тем, с разрушением Советского Союза и появлением «дикого» капитализма вновь стала чрезвычайно актуальной защитная функция профсоюзов.

В ситуации, когда большинство государственных социальных гарантий неэффективно или отменено, профсоюз – едва ли не единственная общественная организация, которая ближе всего стоит как к решению производственных задач, так и к защите прав и интересов труженика.

Одним из важнейших этапов работы профсоюза стало осознание исключительной важности социального партнерства.

В силу ряда объективных и субъективных обстоятельств пока не удастся решить все насущные вопросы. По-прежнему остро стоят проблемы вывода работников из опасных зон и в целом создания нормативных условий труда.

Очень важно, что компания строит корпоративную политику с таким расчетом, чтобы социальные гарантии работникам дочерних и зависимых обществ обеспечивались в объеме, не меньше, чем тот, что установлен в Генеральном коллективном договоре. Это гарантирует им сохранение всех положений и пунктов через коллективные договоры, которые они заключают как юридические лица.

В числе обязательств профсоюза закреплено важнейшее положение – контролировать состояние охраны труда, при расследовании несчастных случаев и профессиональных заболеваний представлять интересы пострадавших работников, участвовать в комплексных обследо-

ваниях организаций и их подразделений в плане охраны труда и здоровья, аттестации рабочих мест.

В выполнении этого важнейшего профсоюзного предназначения представляется необходимым распространение повсеместно всего комплекса опыта, накопленного профсоюзом в деле охраны труда и здоровье трудящихся, создания жесткого режима безопасности. Заслуживает особого внимания в этом плане практика взаимодействия профкомов и администрации Московской железной дороги, благодаря которой в 2004 году часы сверхурочной работы снижены вдвое; активные действия более пяти тысяч общественных инспекторов по контролю за безопасностью движения поездов позволили выявить и устранить многие тысячи серьезных недостатков и упущений; успешно реализована дорожная программа по ремонту и реконструкции домов и комнат отдыха для локомотивных бригад, разработанная по инициативе профсоюза; в последнее время капитально отремонтированы общежития колледжей и техникумов, находящихся в ведении железнодорожников в Брянске, Смоленске, Орле, Курске, Калуге, Рязани.

Работа профессиональных секций и советов председателей профкомов при ЦК профсоюза направлена на социальную защиту работников конкретных профессий железнодорожного транспорта, соблюдение трудового законодательства, использование рабочего времени, создание условий для высокопроизводительного и безопасного труда.

Активно действуют профессиональные секции работников заводов; социальной сферы; локомотивного хозяйства; вагонного хозяйства; сигнализации, связи и электроснабжения; пассажирского хозяйства; хозяйства перевозок; путевого хозяйства, советы председателей

профкомов: метрополитенов, студентов высших учебных заведений, межотраслевого промышленного железнодорожного транспорта.

В работе секций и советов, как правило, участвуют председатели профкомов предприятий, руководители и специалисты департаментов ОАО «РЖД», Федерального агентства железнодорожного транспорта, метрополитенов, научные работники.

Итоговые документы направляются руководителям дорожных комитетов профсоюза, соответствующих департаментов и находят отражение в рекомендациях сетевых школ.

Направляются они и членам ЦК профсоюза для использования в работе и информирования районных (территориальных) комитетов профсоюза, профсоюзного актива структурных подразделений железнодорожного транспорта, метрополитенов.

По проблемным вопросам члены секций выступают на заседаниях Центрального комитета профсоюза. В качестве примера можно привести работу следующих профессиональных секций.

Секция работников локомотивного хозяйства неоднократно ставила вопросы рационального использования рабочего времени локомотивных бригад, аттестации рабочих мест, физиологической оценки существующих приборов безопасности, их рационального расположения в кабинах различных типов локомотивов, исследования их влияния на утомляемость работников локомотивных бригад, реабилитации здоровья машинистов и их помощников.

По мнению членов ЦК профсоюза – членов профсекций, необходима разработка инвестиционной программы по улучшению условий труда машинистов локо-

мотивов и оборудованию локомотивов унифицированными кабинами, креслами КЛ-7500, высокопрочными лобовыми стеклами, кондиционерами, холодильниками, биотуалетами, обогреваемыми зеркалами заднего вида, электроплитками, шкафами для хранения одежды и аптечками.

По предложению секции эти вопросы рассматривались на заседаниях ЦК профсоюза, оперативных совещаниях у руководителей министерства и ОАО «РЖД».

В результате 22.05.02 г. издано распоряжение № 391-р «О введении в действие Положения об организации контроля за режимом труда и отдыха локомотивных бригад». Введено в действие указание № Е-1214 у «О материальном стимулировании диспетчерского аппарата за эффективное использование рабочего времени локомотивных бригад».

Согласно указанию № 759-р от 4.12.02 г. приняты меры к совершенствованию деятельности психофизиологической службы и системы реабилитации работников локомотивного хозяйства МПС России.

Принятые меры позволили даже в условиях ежегодного роста объема перевозок несколько повысить эффективность использования рабочего времени и снизить в целом по сети железной дороги на 13% число сверхурочной работы локомотивных бригад в 2004 г. по сравнению с 2003 г.

В соответствии с протоколом заседания правления ОАО «РЖД» № 25 от 21.09.04 г. Департаментом локомотивного хозяйства ОАО «РЖД» разработан план работ по организации переоборудования и дооснащения кабин управления локомотивов.

Секция работников пассажирского хозяйства обратила внимание руководства профсоюза на недостатки в

части новых нормативов обслуживания пассажирских вагонов поездными бригадами в пути следования и, особенно в пунктах оборота, при охране и отоплении вагонов в зимнее время. Благодаря принятым мерам в приказ были внесены изменения, некоторые нормативы были пересмотрены.

Секция работников вагонного хозяйства, обеспокоенная сложившимся положением с обеспечением безопасности движения поездов в хозяйстве, рассмотрев на выездном заседании опыт внедрения на Горьковской железной дороге приборов обнаружения нагрева букс, предложила Департаменту вагонного хозяйства ускорить внедрение приборов ДИСК-2 на сети дорог. Вопрос был решен положительно.

Рассматривая в конце прошлого года вопросы о состоянии и мерах по улучшению условий труда работников и содержанию бытовых условий на предприятиях путевого хозяйства, секция путейцев обратилась к Президиуму ЦК профсоюза с просьбой заслушать руководителей Департамента пути в связи неудовлетворительно проводимой на сети дорог работой по приведению санитарно-бытовых помещений и пунктов обогрева рабочих в соответствие требованиям СНиП 20904-87.

Членами секции направлено предложение о включении в план работ Департамента проведение комплексного обследования состояния санитарно-бытовых помещений подразделений хозяйства пути и сооружений, разработку типовых помещений для обогрева монтеров пути на перегонах и станциях, приобретения и поставки железным дорогам машин для одиночной замены железобетонных шпал, централизованного изготовления путевого инструмента и снабжения им дистанций пути. С целью предотвращения наездов подвижного состава предложено

включить в план научно-технических работ текущего года разработку системы оповещения работающих о приближении поезда, идущего по соседнему пути.

Департаментом пути и сооружений предложения секции учтены. Распоряжением ОАО «РЖД» № 3675-р от 02.12.04 г. утверждена Программа по улучшению условий и охраны труда на 2005-2007 годы. Совместно с Управлением охраны труда и промышленной безопасности разработаны технические требования к модульному пункту обогрева. Внедрение их будет начато в текущем году.

Члены ЦК профсоюза, работая в составе профессиональных секций, рассматривают вопросы, затрагивающие общие профессиональные интересы, встречаются с руководителями профсоюза, департаментов, ведомств, филиалов ОАО «РЖД», со своими коллегами с других дорог, обмениваются опытом работы с профсоюзными активистами железнодорожных узлов, где проходят выездные заседания секции, получают самую последнюю информацию о решении вопросов социальной защиты и охраны здоровья, выполнении обязательств Генерального коллективного договора, перспективных научно-технических исследований. Они участвуют в работе по подготовке к пересмотру основных нормативных документов, регламентирующих действия работников по повышению эффективности работы, обеспечению безопасности движения поездов и личной безопасности.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ



Управление кредитными ресурсами на макроуровне в целях поддержания ликвидности банковской системы в целом осуществляет Центральный банк РФ, а на микроуровне – коммерческие банки в целях получения максимальной прибыли и обеспечения ликвидности банка. Сам процесс управления пассивами коммерческого банка предполагает их эффективное использование в соответствии с возможностями формирования ресурсной базы и, наоборот, формирования ресурсной базы в соответствии с возможностями ее использования. Управление пассивами коммерческого банка включает управление собственным капиталом и управление привлеченными ресурсами. На формирование ресурсной базы банка оказывают влияние различные факторы, такие как, общая экономическая ситуация в стране и регионе, состояние денежного рынка, уровень развития банковской системы, а также денежно-кредитная политика Центрального Банка РФ.

Как уже отмечалось, источниками формирования ресурсной базы банка являются пассивные операции, в которых значительную часть занимают привлеченные средства. В структуре привлеченных средств банка присутствует такая категория как депозиты до востребования. Российская банковская практика показывает, что депозиты до востребования занимают сегодня большой

удельный вес. Для российских банков это действительно является проблемой. Так как, именно этот вид по своему характеру является таким, что инициатива открытия счета исходит от самого клиента в связи с потребностью производить расчеты, совершать платежи и получать денежные средства в свое распоряжение при сотрудничестве банков. Депозиты до востребования считаются подвижными ресурсами банков. Владельцы счетов могут в любой момент изъять средства. По договору банковского вклада любого вида банк обязан выдать сумму вклада или ее часть по первому требованию вкладчика. Право это является абсолютно безусловным. Банк, в данном случае, лишается возможности планировать свои вложения и нормально управлять ресурсами.¹

Если ресурсная база банка в основном состоит из «коротких» пассивов и средств до востребования, то при возникновении у банка малейших проблем с проведением платежей клиентов может произойти непредсказуемый отток клиентских средств. На этом уровень достаточности капитала, приемлемый в западной практике, и уровень возврата активов уже не играют основной роли с точки зрения влияния на текущую платежеспособность банка. Таким образом, способность банка осуществлять текущие платежи изначально подкрепляется стабильностью и диверсифицированностью его ресурсной базы.

Влияние источников средств на стабильность ресурсов очень велико. К примеру, если банк работает с ресурсами одной отрасли, то в разные периоды экономического развития этой отрасли могут быть притоки и оттоки денежных средств. В данном случае важно учесть степень концентрации средств от данного источника. Сни-

¹ Васильева Н.Ф. Методика комплексного анализа привлеченных средств банка. // Банковские услуги. – 2007. – №1. – С.13

жение влияния этого фактора требует от банка диверсификации его ресурсной базы по различным источникам привлечения.

Известно, что главными факторами развития банка являются увеличение стоимости банка и получение прибыли. Главной целью функционирования банка является получение максимальной прибыли. Самыми прибыльными операциями банка являются кредитные операции. Следовательно, преобладание в структуре привлеченных средств депозитов до востребования ведет к тому, что банк практически лишен возможности размещать средства на более долгий срок. Таким образом, встает проблема отсутствия у коммерческих банков долгосрочных кредитных ресурсов.¹ Привлечение дорогих долгосрочных депозитов физических лиц увеличивает стоимость кредитов, что делает их менее привлекательными для потенциальных заемщиков. Решение данной проблемы – в создании на федеральном уровне структуры, занимающейся мобилизацией и перераспределением долгосрочных ресурсов. Подобной структурой мог бы стать банк развития. Денежные средства могут аккумулироваться из разных источников, в том числе и из Стабилизационного фонда. Такой банк в своей деятельности должен опираться на коммерческие банки, в том числе по конкретным программам и проектам федерального и регионального уровня. За счет такой модели создаются условия, когда долгосрочные и дешевые ресурсы могут быть доступны как промышленности, так и сельскому хозяйству. Стоимость ресурсов, процентная ставка по кредитам, лизинговые платежи непосредственно связаны между собой, и

¹ Гузов К. Актуальные вопросы формирования депозитной базы коммерческих банков // Банковские технологии. – 2006. – №11. – С.38

чем они ниже, тем более благоприятная ситуация складывается для финансирования экономики страны.

Кроме того, учитывая недостаток долгосрочных ресурсов у коммерческих банков, участие их в долгосрочных кредитных программах становится затруднительным еще и из-за необходимости выполнять норматив долгосрочной ликвидности Н4 (Инструкция Банка России от 16.01.2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков»), ограничивающий объем долгосрочных кредитов по отношению к долгосрочным привлеченным ресурсам. Изменить ситуацию могло бы увеличение максимальной величины норматива Н4, либо определение исключений для кредитных организаций, участвующих в подобных, в том числе и государственных программах.¹

Привлечение международного финансирования является перспективным направлением в развитии ресурсной базы российского банковского сектора, как из-за дешевизны, так и из-за длительности и устойчивости предоставляемых ресурсов. Однако на текущий момент существует достаточно много препятствий, затрудняющих привлечение финансирования российскими банками на этом рынке. Эти препятствия можно разделить на внутренние и внешние.

К внутренним, в первую очередь, относятся:

- невысокое качество кредитного портфеля и капитала российских банков;
- отсутствие систем контроля и управления рисками международного уровня;
- непрозрачность структуры собственности банков;
- низкий уровень раскрытия информации;
- наличие «сомнительных» операций в балансе.

¹ Официальный сайт банковского форума // [Электронный ресурс]: <http://www.bankir.ru>

К внешним же причинам можно отнести общий низкий уровень доверия к российским банкам на международных финансовых рынках, а также пока еще невысокий потолок странового рейтинга России, обуславливающий трудности в получении российскими банками рейтингов инвестиционного уровня.

Сегодня перед коммерческими банками стоит целый ряд проблем, среди которых можно выделить проблему формирования ресурсной базы. Собственные средства коммерческого банка играют важную роль в обеспечении интенсивного развития каждой кредитной организации. Разработанные международные стандарты определения достаточности и адекватности капитала банка последовательно внедрялись в российской банковской практике Центральным Банком РФ на протяжении последних нескольких лет. Однако следует отметить, что данная практика имела свою специфику. Анализ эволюции способов расчета капитала российских банков позволил выделить основные этапы изменения методики расчета собственных средств, а также установления Банком России соответствующих нормативных значений достаточности капитала. Проведенные исследования этих этапов позволяют сделать следующие выводы:

–принятый в России метод расчета норматива достаточности капитала в основном соответствует процедуре, определенной Базельским соглашением 1988 года, применяемый состав компонентов собственного капитала банка соответствует международным нормам;

–методика взвешивания активов по риску в России имеет свои особенности, которые связаны с особенностями развития банковской системы России;

–методика Банка России значительно приблизилась к стандартам Базельского комитета, тем не менее, в ней

сохраняются и некоторые отличия от международных стандартов (обязательное создание банками только двух видов резервов вместо четырех, страхующих банки от различного рода финансовых рисков).¹

Анализ структуры собственных средств российских банков, процесса их формирования показал, что, несмотря на постоянный рост совокупного капитала банковской системы, в реальном выражении объем собственных средств еще не достиг необходимого объема. В целом, банковская система России является недостаточно капитализированной по международным стандартам, что показывает соотношение капитала банковской системы и ВВП страны, хотя в последние годы и наметился рост данного соотношения.

Новая методика расчета банковского капитала обостряет проблему формирования уставного капитала. Те банки, которые собираются продолжать работу на банковском рынке, должны решить задачу наращивания своего капитала до уровня, определенного требованиями Банка России.

Это означает, что большая часть российских банков вынуждена искать новые источники для пополнения своих капиталов. Таковых сегодня у российских банков может быть три. Во-первых, это собственная прибыль, полученная банком, во-вторых, это помощь его учредителей, в-третьих, это привлечение заемных средств в виде субординированных кредитов. Как известно, на капитализацию уставного капитала в соответствии с действующим законодательством могут быть направлены средства резервного, специального и других фондов, а также

¹ Ушвицкий Л.И., Малеева А.В. К вопросу совершенствования методики оценки достаточности собственных средств (капитала) коммерческого банка // Финансы и кредит. – 2007. – №1. – С.17

начисленные, но не выплаченные дивиденды. Поскольку источником формирования различных фондов кредитной организации, а также источником выплаты дивидендов является прибыль банка, вопрос об оптимальном соотношении размера выплачиваемых акционерам дивидендов и суммы прибыли, направляемой на капитализацию уставного фонда банка, является весьма актуальным.¹

Рассмотрение показателей прибыльности крупнейших российских банков, а также анализа динамики выполнения этими банками норматива достаточности капитала позволили сделать вывод о том, что оптимальным размером капитала для российских банков в современных условиях является уровень в 15-20% от общей суммы ресурсов банка.

Анализ процессов, происходящих в банковской системе России, связанных с формированием ресурсной базы коммерческих банков, позволяет также отметить следующее. Ввиду недостатка в настоящее время надежных финансовых инструментов, в которые банки могли бы разместить свободные денежные средства, существенны остатки денежных средств на корреспондентских счетах кредитных организаций (неиспользованная ликвидность). Происходит постоянный рост разрыва между краткосрочными обязательствами банковской системы и активами аналогичной срочности, а также сокращение удельного веса привлеченных средств со сроком свыше одного года в совокупных обязательствах банковской системы, что создает угрозу для состояния ее ликвидности.

Несмотря на улучшение ситуации с выполнением банками установленных Банком России нормативов лик-

¹ Ушвицкий Л.И., Малеева А.В. Создание банковской группы как направление капитализации региональной банковской системы // Финансы и кредит. – 2007. – №3. – С.71

видности и роста удельного веса высоколиквидных активов в совокупных активах банковской системы, положение с ликвидностью банковской системы можно оценить как напряженное. Преобладание краткосрочных обязательств и обязательств до востребования в ресурсной базе российских банков делает проблематичным для них увеличение объемов долгосрочных кредитных вложений. Дальнейшее же их увеличение может осуществляться только одновременно с развитием ресурсной базы соответствующей срочности и росте капитальной базы банков. Развитие долгосрочного кредитования без ущерба для ликвидности банковской системы должно сопровождаться созданием макроэкономических условий для снижения кредитных и инвестиционных рисков.

Следующая группа проблем связана с вопросами оптимизации структуры источников кредитных ресурсов банка в целях обеспечения ликвидности и доходности банковских операций.

С учетом принципа ликвидности все привлеченные средства коммерческого банка можно разделить по степени их стабильности: абсолютно стабильные, стабильные и нестабильные.

В состав абсолютно стабильных средств включаются: собственные средства кредитной организации, депонированные на определенный срок; средства, полученные от других банков. Стабильные средства – это все депонированные средства, чья динамика изучена банком; при этом установлена средняя сумма средств, которой банк может располагать в любое время для их направления в определенные активы. Нестабильные средства создают депонированные средства, которые появляются периодически и динамику которых трудно предусмотреть.

Ресурсная база, как микроэкономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Сами масштабы деятельности коммерческого банка, а, следовательно, и размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от размеров тех ресурсов, которые банк приобретает на рынке ссудных и депозитных ресурсов. Отсюда возникает конкурентная борьба между банками за привлеченные ресурсы.

Формирование ресурсной базы, включающее в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения ресурсов, является составной частью гибкого управления активами и пассивами коммерческого банка. Эффективное управление кредитными ресурсами предполагает осуществление грамотной депозитной политики. Специфика этой области деятельности в том, что в части пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее, чем к заемщикам.

При выдаче кредита банк, а не клиент, решает вопрос о передаче денег заемщику, то есть имеет значительную возможность маневра денежными ресурсами. При привлечении денежных средств право выбора остается за клиентом, а банк вынужден вести нередко жесткую конкуренцию за вкладчика, потерять которого довольно легко. Безусловно, хорошие заемщики тоже представляют собой большую ценность и формирование их широкого круга – одна из важнейших задач банка. Но первичным, все же, является привлечение, а не размещение кредитных ресурсов.

Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к

определенным клиентам. Если круг этих клиентов узок, то зависимость от них банка очень высока. Поэтому банкам нужна грамотная депозитная политика, в основу которой ставится поддержание необходимого уровня диверсификации, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам.

Не секрет, что кредитование, как одно из основных направлений использования кредитных ресурсов – самое рискованное направление деятельности банков в России. Основные причины этого следующие: объективная необходимость в долгосрочных кредитах, которая автоматически повышает рискованность инвестиций в производство, особенно на фоне вложений в государственные ценные бумаги; и общая неуверенность хозяйствующих субъектов в перспективах экономической ситуации; проблемы некачественного финансового менеджмента; и, наконец, не достаточно четко выраженной и обоснованной политики в отношении реального сектора экономики.

Специфика ситуации состоит в том, что кредитованием реального сектора занимаются в основном региональные банки, а они в условиях концентрации и централизации капиталов, политики Центрального Банка в области банковского регулирования – первые кандидаты на ликвидацию, слияние и поглощение. А крупные банки, имеющие, как правило, свои головные офисы в Москве, размещают свободные ресурсы чаще всего в крупные экспортоориентированные предприятия, кредитование которых осуществляется в условиях владения банками значительной частью их акций с наименьшим риском.

Предоставление крупных кредитов по-прежнему является проблемой для российских банков, и объяснением тому служат следующие причины:

- региональные банки не велики по размеру активов;
- банковские активы распределены неравномерно.

Региональные банки могут и должны увеличивать размер своих кредитных ресурсов, так и долю вложенных кредитных ресурсов. Ситуация в которой некого кредитовать вызвана именно низкой активностью в производственном секторе, а она, в свою очередь, вызвана дефицитом денежных средств у производителей. В США кредиты составляют примерно 2/3 активов коммерческих банков.¹ В России же статистика показывает, что кредиты в среднем составляют 40-45% активов.

Говоря в целом, без эффективного управления ресурсной базой, банк лишается возможности функционировать. Проблемы, стоящие перед банками решаются, но появляются новые. В связи с этим банки должны постоянно разрабатывать новые методы управления банковскими ресурсами и совершенствовать их.

О.Ю. Недорезова

ст. преподаватель кафедры «Экономика»
филиала КГУ (г. Набережные Челны)

ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРУПНЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

¹ Рыкова И.Н. Оценка эффективности использования кредитного потенциала в банковском секторе // Финансы и кредит. – 2006. – №33. – С.18

К началу нового тысячелетия большая часть российских предприятий стала характеризоваться и концентрированным контролем, и концентрированной собственностью.

Объединение предприятий в российской промышленности в некие гибридные формы организации транзакций известны в России как бизнес-группы. Бизнес-группами называют компании, объединенные благодаря использованию широкого спектра различных инструментов координации. В России, говоря о бизнес-группах, могут иметь в виду несколько типов объединений:

- объединения холдингового типа, основанные на осуществлении контроля благодаря владению акциями;

- объединения предприятий, в отношении которых контроль реально осуществляется из одного центра, при отсутствии акционерных механизмов;

- официально зарегистрированные финансово-промышленные группы, основой создания которых является специальный договор;

- объединения предприятий (в том числе и в форме альянсов), осуществляющие совместные проекты (в области исследований и инноваций, строительства объектов инфраструктуры и т.д.). Различие между стратегическими альянсами и официально зарегистрированными ФПГ состоит исключительно в наличии или отсутствии признаваемого государством официального статуса;

- группы независимых компаний, действующих на одном и том же рынке и объединенных общими интересами. При отсутствии единой системы контроля эти компании могут, тем не менее, осуществлять согласованную

рыночную, инновационную, инвестиционную и другую политику.

Крупнейшие объединения компаний в России используют все из перечисленных инструментов координации. С точки зрения новой институциональной экономики, бизнес-группы являются разновидностью гибридных форм организации, использующих преимущества как иерархической координации, так и децентрализованного принятия решений.¹ Бизнес-группы выступают как закрытые системы, включая конечное число участников. В них в той или иной форме действует механизм согласования интересов участников.

Непосредственным толчком к созданию бизнес-групп в России стал развал прежней системы координации. В новых хозяйственных условиях границы компаний как хозяйственных единиц совпадали с формальными границами советского предприятия, но не с его реальными рамками. Дезорганизация резко повысила транзакционные издержки и создала стимулы к расширению границ фирмы как путем приобретения формальных прав контроля, так и путем создания различных объединений независимых компаний.²

Другой важной причиной бурного развития бизнес-групп является правовая незащищенность контрактов. Провалы общего правоприменения (в том числе обеспеченного государственными органами) приводят к необходимости замены государственной правовой защиты частной защитой прав собственности. Эта проблема в

¹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб: Лениздат, 1996

² В. Андреев. Российская приватизация на переломе: некоторые нерешенные вопросы транзакционных издержек и управленческих затрат в постсоветских экономиках. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.

российской экономике существенно понизила эффективность инвестирования за пределами непосредственного контроля со стороны экономического агента.

Однако основным мотивом интеграционных процессов явилась необходимость реструктуризации промышленных активов. Происхождение большинства российских предприятий в качестве звена общей производственной системы обусловило неэффективную структуру организации сделок в условиях становления рынка. В большинстве случаев для снижения совокупных транзакционных издержек и повышения эффективности компаний было необходимо как выделение из компании новых подразделений, так и включение в структуру компаний новых производств.

Нормы и правила, действующие в российских бизнес-группах, представляют собой своеобразный сплав традиции «сетевых объединений» директората и органов государственной власти, и новых индивидуалистических традиций. От традиций «сетевых объединений» российские бизнес-группы унаследовали высокую роль персональных связей и взаимоотношений предпринимателей друг с другом и с государственными органами, а также форму получения дохода от собственности. До сих пор в России доминируют недивидендные доходы от собственности. Для директора компании, одновременно выступающего крупным собственником, основным источником дохода является не прибыль, а доходы контролируемых им компаний, поставляющих сырье и реализующих продукцию предприятия.

Российские бизнес-группы используют два типа инструментов координации: акционерные и неимущественные. Значительная роль неимущественных инструментов координации, с одной стороны, порождена традициями

«сетевых организаций» советского периода, с другой – связана с высокой степенью неопределенности, свойственной переходной экономике вообще. Большое значение неимущественных инструментов составляет важную особенность российских бизнес-групп.

Неимущественные инструменты могут заменять акционерные, но, как правило, их дополняют. В краткосрочной перспективе обращает на себя внимание использование неимущественных рычагов вместо акционерных. Однако в долгосрочной перспективе фактические собственники стремятся закрепить реальный контроль в виде формальных имущественных прав. В таком случае неимущественные инструменты интеграции используются в дополнение к акционерным.

Акционерные связи внутри российских бизнес-групп характеризуются рядом отличительных особенностей, формирующих национальную модель корпоративного управления, таких как их непрозрачность, нестабильность, большое число уровней контроля, сосредоточением пакетов акций в руках либо собственников, либо аффилированных с ними компаний.

Сравнивая масштабы горизонтальной и вертикальной интеграции в формировании бизнес-групп, необходимо отметить, что второй процесс на протяжении последних десяти лет развивался существенно активнее. Стремление снизить трансакционные издержки путем замены модели двусторонней монополии координацией внутри холдинга привело к решительному преобладанию процессов вертикальной интеграции на протяжении десятилетия преобразований.

Отраслевая специализация бизнес-группы выступает результатом процессов вертикальной и горизонтальной интеграции. Она существенно зависит от размера

группы. Среди более мелких бизнес-групп встречаются и горизонтальные, и вертикальные объединения, специализирующиеся на выпуске небольшого числа близких заменителей. Крупные бизнес-группы редко бывают специализированными. Гораздо чаще они имеют конгломератную структуру с доминированием вертикальных связей над горизонтальными. Горизонтальная интеграция в форме установления контроля бизнес-группы над производителями однотипной продукции чаще всего служит результатом поглощения этих компаний поставщиком важнейших наименований промежуточной продукции.

Типичная крупная российская бизнес-группа выглядит как «экономика в экономике». Она включает в себя и промышленные предприятия, и торговые дома, и банки, и страховые компании, и негосударственные пенсионные фонды. При этом организационная структура большинства крупных бизнес-групп довольно рыхлая. Она характеризуется не только разделением центра управления пакетами акции, центра оперативного руководства промышленными предприятиями, центра управления финансовыми потоками, но и зачастую отсутствием единого подразделения, которое бы осуществляло соответствующие функции.

Рыхлость организационной структуры обуславливает чрезвычайно высокие издержки, сопряженные с трансакциями между фактически независимыми экономическими агентами. Одновременно при отсутствии четкой структуры иерархического контроля в российских бизнес-группах чрезвычайно велика роль персональных отношений и персонального доверия.

Подводя итог, следует отметить, что до настоящего времени большинство бизнес-групп в российской промышленности остаются нестабильными. Контроль над

промышленными предприятиями быстро приобретает, но может быть и быстро потерян. Кажущийся парадокс – организационные формы, охватывающие большую часть российской промышленности, одновременно являются неустойчивыми – объясняется масштабами изменений в экономике, нормах и правилах, регулирующих взаимодействие между участниками трансакций.

Российские бизнес-группы возникли в ответ на потребность частного правоприменения, но при этом в условиях отсутствия в экономике общепринятых норм и правил, которые одновременно защищались бы действующим законодательством. Низкая эффективность законодательной защиты прав собственности создает потребность в урегулировании конфликтов на основе единообразного подхода, что и обеспечивает бизнес-группа. Высокие трансакционные издержки в сделках между независимыми участниками обуславливают предпочтительность иерархической координации по сравнению с рыночной.

Однако внутри самих бизнес-групп нормы и правила неоднородны, они включают традиции советского директората и индивидуалистические традиции «новых собственников». В краткосрочной перспективе это увеличивает жизнеспособность бизнес-групп, обеспечивая их дополнительными инструментами для координации участников. В долгосрочной перспективе влияние разнородности норм на эффективность организации выглядит сложнее.

Тенденции развития российских бизнес-групп связаны с динамическим процессом конкуренции норм. Чем большую роль будет играть государственное правоприменение в экономике, тем меньше будет потребность в частном принуждении к исполнению норм и правил. Из-

менится соотношение затрат на координацию иерархического и гибридного типа в бизнес-группах и на рыночную координацию за их рамками. Если предпочтительнее будет иерархическая координация, начнется ее постепенное упрощение, увеличится прозрачность системы контроля материнской компании над дочерней. Если же предпочтительнее будет рыночная координация, можно ожидать выделения компаний из состава бизнес-групп в форме продажи контрольного пакета акций или активов, а также в форме разрыва неформальных контрактов. В целом скорость этого процесса зависит от темпов развития государственного правоприменения в экономике.¹

О.Ю. Недорезова

ст. преподаватель кафедры «Экономика»
филиала КГУ (г. Набережные Челны)

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Как известно, реформы в России включали два основных элемента: либерализацию цен и приватизацию. Основная цель программы приватизации – это увеличение экономической эффективности, превращение фирм в стабильно прибыльные предприятия. Очевидно, однако,

¹ Авдашева С.Б. Бизнес-группы в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2004. – №5. – С.121-135

что возникшая в итоге основных этапов приватизации в России («малая приватизация», массовая приватизация, денежная приватизация и «залоговые аукционы»), структура собственности критериям экономической эффективности не соответствует.

Именно в провале программ реформ, в которых не учитывались наработки в области институциональной экономики, и заключается причина переноса экономистами акцента на институты в последние годы.

В начале процесса приватизации базовые институты капитализма отсутствовали. Внутренняя организация предприятий, структура корпоративного управления и дизайн хозяйственных связей были унаследованы от институтов плановой экономики и коммунистического режима. Быстрое разрушение этих институтов поместило фирмы в своеобразный институциональный вакуум и связанную с ним ситуацию неопределенности. Фирмы оказались обречены бороться в течение ряда лет с хаотической институциональной средой. Инфраструктура для эффективного ограничения оппортунизма менеджеров в момент получения ими контроля над компаниями отсутствовала. Контроль получили те, кто имел стимул к присвоению активов. Стимулы к проведению реструктуризации вместо воровства были разрушены многими аспектами среды бизнеса, такими, как налоговая система, коррупция, преступность, бюрократия и деловая культура, способствующая внезаконному действию. Фондовым рынкам не хватало ликвидности, что означало невозможность решения проблем через концентрацию долей внешних собственников в крупные пакеты.

Главной движущей силой российской приватизации оказалась политика. Парадоксально, но в России применялись те методы приватизации, которые требовали осо-

бых институциональных условий, отсутствовавших в действительности и поэтому не обусловивших снижения трансакционных издержек и эффективного функционирования фирм после изменения формы собственности. Напротив, большинство стран Центральной и Восточной Европы имели лучшую институциональную инфраструктуру, но предпочли использование публичных оферт и прямых продаж, которые дают концентрированную и менее зависящую от институциональных условий собственность. «Россия является примером того, как политические уступки до начала приватизации снижают эффективность корпоративного управления после ее завершения, а также тормозят остро необходимую реструктуризацию предприятий и отраслей промышленности»¹.

Приватизация в России была подчинена императиву скорости. Быстрота проведения приватизации оправдывалась следующей официальной позицией: «Экономические институты нельзя создавать до начала разгосударствления, потому что люди не будут заботиться об эффективных институтах до сих пор, пока не почувствуют в этом экономический интерес, обусловленный их статусом собственников». Приватизация началась значительно раньше принятия основной массы законов, требуемых для корректного функционирования рыночной экономики. Основная масса рыночных институтов и законов, призванных уменьшить трансакционные издержки и управленческие затраты, была введена в действие в России после первой программы приватизации. Некоторые ключевые законы, а именно законы об акционерных обществах, о ценных бумагах, о банкротстве, о защите прав

¹ R. Frydman, K. Pistor, A. Rapaczynski (1996). «Investing in Insider-Dominated Firms. A Study of Russian Voucher Privatization Funds», in R. Frydman, C.W. Gray, A. Rapaczynski (1996)

инвесторов на фондовом рынке, а также реформа судебной системы, были приняты парламентом даже после окончания залоговых аукционов. Это ошибочная последовательность действий, так как реформа судебной системы и институциональные изменения строго комплементарны по отношению к приватизации. Они, в частности, обеспечивают защиту интересов инвесторов, и тем самым облегчают финансирование деятельности фирмы. Очевидно, что эффективная защита прав собственности требует существования, во-первых, адекватных законодательных рамок и, во-вторых, механизма их применения.

В. Андрефф, профессор экономики Университета Париж 1-Сорбонна, выделяет следующие нерешенные после приватизации проблемы:

- 1) отсутствие или недостаток конкуренции на рынке;
- 2) слабые структуры корпоративного управления, оппортунизм менеджеров недостаточная реструктуризация;
- 3) власть олигархов над экономикой (реализуемая через ФПГ);
- 4) коррупция, хищения и силовое предпринимательство;
- 5) остаточная собственность государства;
- 6) приватизация в банковском секторе;
- 7) приватизация земли.¹

Сегодня признается, что на следующем этапе приватизации должна быть исключена насильственная и ускоренная передача активов из государственного секто-

¹ В. Андрефф. Российская приватизация на переломе: некоторые нерешенные вопросы транзакционных издержек и управленческих затрат в постсоветских экономиках. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с. – С.502

ра в частные руки. Приоритетной становится продажа активов: малые предприятия должны быть напрямую проданы новым собственникам, а крупные предприятия – стратегическим внешним инвесторам. Следует уточнить права собственности государства на тех предприятиях, в которых оно продолжает владеть акциями. Ваучерная приватизация больше не является приемлемым вариантом. Остающиеся приватизационные сделки, включая передачу остаточной собственности государства, требуется осуществлять прозрачным и конкурентным, «точечным» способом. В новой версии рекомендаций уделяется значительное внимание вопросам легитимности и легальности новых частных собственников, учитывая массовое недовольство основными результатами первой декады приватизации в постсоветской экономике. Однако такой основательный подход плохо стыкуется со спешкой правительства при реализации приватизационных планов на 2004-2008 гг. (в частности, правительство дважды корректировало утвержденные в 2002 г. планы приватизации, например, изменив их с планируемых приватизировать 435 ФГУП и акций 628 ОАО, до 911 ФГУП и 1978 АО (включая 47 ЗАО)).¹ В числе претензий можно выделить и сдвиг в пользу исполнительной власти в принятии решений в области приватизации. Такая ситуация чревата усилением бюрократии. Нет и определенных требований к составу госсектора экономики, нет четкой формализации механизмов сохранения государственного имущественного контроля и т.д.

Для проявления жестких структур прав собственности может потребоваться длительный период стабильного согласия и наличие рыночных традиций. Создание

¹ Мальгинов Г. Реформа собственности в условиях возобновления экономического роста в России // Общество и экономика. – 2003 – №11 – С.16

рыночных традиций требует времени. Хотя формальные законы можно изменить в одночасье, обеспечивающие им легитимность неформальные нормы меняются лишь постепенно. Переход имеет многие черты постепенного процесса, в ходе которого должны возникнуть новые рыночные соглашения.

Отношение общества к правам собственности является одним из индикаторов его гражданской зрелости. Это вопрос не столько морали, сколько экономики: развитие современного хозяйства опирается на долгосрочные инвестиции, которые в условиях недостаточной защищенности прав собственности просто лишаются всякого смысла.

Споры хозяйствующих субъектов, потрясающие нашу экономику все последнее десятилетие, должны быть предметом внимания государства в первую очередь с точки зрения возможности защиты интересов легитимных собственников, а не с точки зрения выгоды того или иного их исхода для членов правящей группы.

Право собственности на тот или иной актив должно быть не просто зафиксировано в соответствующем реестре и тем самым закреплено юридически – оно должно также признаваться легитимным и неоспоримым обществом и государством.

В нашей стране значительная часть национального богатства оказалась в руках нынешних собственников совсем недавно, причем на основе решений, не только не освященных традицией и общественным признанием, но и подчас лишенных убедительной внутренней логики, которая способствовала бы восприятию их обществом как справедливых. Более того, процесс первичного распределения прежде социалистической, а затем якобы «бесхозной» собственности и последующий переход прав

на нее из одних рук в другие, были крайне непрозрачными, что отнюдь не содействовало признанию результатов таких сделок легитимными, а возникавшего при этом права собственности – справедливым и неоспоримым.¹

Роковую роль играет и преимущественно сырьевой характер экономики. Поскольку контроль над процессом добычи и переработки природного сырья является главным источником богатства в России, выход на авансцену новых групп элиты неизбежно сопровождается стремлением отнять «свою долю» у давно действующих в этой области предпринимательских групп.

Необходимы принятие законов о легализации капиталов, налоговой амнистии в отношении легализованного капитала, установление реалистичных сроков давности по уголовным делам, связанным с хозяйственными нарушениями, то есть предоставление гарантий от попыток уголовного преследования за хозяйственные операции, совершенные в условиях юридической, политической и социальной неопределенности 1990-х годов.

В постсоветской экономике государство испытывает трудности в убеждении своей решимости продолжать реформы и приватизацию.

Переход к экономическому росту в России оживил спрос на государственное имущество. На этом фоне отчетливо проступает вопрос о целесообразности и подоплеке многих приватизационных сделок, проведенных в стране за период спада и низких мировых цен на нефть.²

¹ Г. Явлинский. Какую экономику и какое общество мы собираемся построить и как этого добиться? (Экономическая политика и долгосрочная стратегия модернизации страны) // Вопросы экономики. – 2004. – №4. – С.4-25

² Г. Мальгинов. Реформа собственности в условиях возобновления экономического роста в России // Общество и экономика. – 2003. – №11. – С.8-53

У частного бизнеса относительно возможности пересмотра в будущем итогов приватизации наблюдаются возрастающие опасения. На сегодня существуют объективные тенденции к административному перераспределению прав собственности, однако, попытки волевого перераспределения прав собственности при сохранении без изменения существующих формальных и неформальных институтов не только не решат проблем, но и приведут к их обострению.

Кроме этого, в постсоветской экономике государство по-прежнему владеет рядом активов и проводит свою политику с использованием своего статуса собственника. На сегодня, несмотря на интенсивный процесс приватизации в России на федеральном уровне, в руках государства остаются значительные активы (акции в 3704 ОАО и 75 ЗАО, почти 10 тыс. федеральных государственных унитарных предприятия, более 37 тыс. федеральных государственных учреждений, более 1 млн. объектов недвижимости).¹ Можно отметить и интенсивный процесс создания новых государственных предприятий, темпы которого ненамного уступают темпам приватизации.

Недостаточная последовательность правительств объясняет проблемы с привлечением зарубежных инвестиций. Российская ситуация остается неопределенной. Именно эта неопределенность является наиболее неприятным фактором для стратегических инвесторов.

Вывоз капитала со всей очевидностью отражает коррупцию, и одновременно свидетельствует о попытках обойти регулирование, естественных в условиях недоверия к осуществляющим его органам. В Китае, например,

¹ Яновский К. Размеры государственного сектора экономики // Вопросы экономики. – 2004. – №9. – С.25

есть ключевой институт, дополняющий управляющие стимулы в государственных предприятиях. Это сильное правительство, стремящееся строго – вплоть до смертной казни – наказывать менеджеров, злоупотребляющих своей властью. В России наказание же менее строго и далеко не неизбежно. Устойчивая система возможна лишь с опорой на сильное государство. Трудность заключается в том, что сегодня в России государство коррумпировано и частично криминализировано. Принуждение его к более приемлемому поведению представляется главным вызовом ближайшего периода постсоветской трансформации.

А.В. Углев

ассистент ЧГУ им. И.Н. Ульянова

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Тенденции развития социально-экономических систем невозможно понять, не вникая в подробности функционирования организаций, не исследуя вопрос о многообразии организационных форм взаимодействия всех участников рынка, причинах такого многообразия. Инвестиционно-строительный комплекс региона, представляющий по своей сути социально-экономическую систему, не является в данном случае исключением.

Ассоциируя инвестиционно-строительный комплекс с фирмой как абстрактной единицей теоретического ана-

лиза экономической системы, можно рассматривать его с точки зрения одной из трех групп теорий: маржиналистской, бихевиористской либо управленческой. Однако, как показывают многочисленные исследования, в условиях роста конкурентной борьбы и качественных изменений собственно среды рыночной деятельности, указанные теории не всегда дают достаточно обоснованные объяснения наиболее существенных для успеха событий. Отсюда становится понятным бурное развитие в последние десятилетия исследований в области новой институциональной экономической теории, так называемого неоинституционализма.

Неоинституционализм, опираясь на принцип ограниченной рациональности Г. Саймона, основоположника бихевиористской теории, предлагает комплексную программу исследований природы фирмы, закономерностей ее развития и особенностей межфирменного взаимодействия. Особый интерес представляет данное теоретическое построение в условиях роста процесса глобализации рынков и прежде всего построения так необходимой для развития России экономики, основанной на знаниях.

Основываясь на принципах рыночной экономики, инвестиционно-строительный комплекс необходимо рассматривать как институциональную систему, имея в виду под институтом не собственно субъект, занимающийся инвестиционно-строительной деятельностью, а отношения между участниками данного комплекса, в том числе и потребителями, или, точнее, процесс взаимодействия и сопровождающие его нормы, ценности, убеждения, цели, линии поведения и т.п.

В то же время, последнее утверждение совершенно не означает, что при исследовании проблемы формирования институциональной системы инвестиционно-

строительного комплекса нельзя использовать положения неоклассической экономической теории. Данная ветвь теоретического анализа «впитывает» в себя все самое лучшее из других направлений экономической теории, дополняя разработанные в ее границах теоретические постулаты. Более того, ряд ее фундаментальных принципов теоретического анализа не отвергается ни одним из представителей альтернативных течений.

Другими словами, проблемы формирования институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса необходимо рассматривать комплексно, опираясь на методологическую базу как классической экономической теории так называемого мейнстрима, так и неинституциональной. Это обусловлено спецификой деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса, а также основными положениями экономики знаний, согласно которой рынок есть некая совокупность наделенных знанием взаимодействующих субъектов.

Согласно представлениям классической экономической теории, рынок инвестиционно-строительного комплекса есть микроэкономическая среда, в границах которой осуществляются процессы производства и потребления полезных свойств продукции комплекса. Столь специфическое и в то же время упрощенно широкое толкование понятия рынка в данной теории объясняется практическим или прикладным характером задач, требующих максимального сосредоточения в первую очередь на принципах организации процесса.

Развитие производственной деятельности происходит в очевидных направлениях (совершенствование технологий строительного производства, рост интенсивности труда, снижение трансформационных издержек производства и т.д.) и характеризуется вполне очевидными

результатами (увеличение количества и улучшение качества и т.д.). Для каждого вида деятельности в инвестиционно-строительном комплексе существует множество примеров производственного развития, настолько наглядно демонстрирующих пути и способы этого развития, что дополнительные комментарии в этом вопросе становятся излишними. По сути дела, весь научно-технический прогресс в области строительного производства является совокупностью примеров развития инвестиционно-строительной деятельности, и количественных оценок в динамике при исследовании этой составляющей, как правило, вполне достаточно.

Формирование институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса связано, прежде всего, с задачами минимизации издержек транзакционной составляющей деятельности его субъектов.

Для более детального рассмотрения транзакционной составляющей в инвестиционно-строительном комплексе необходимо развернуть толкование транзакции до исчерпывающего перечня элементарных операций, входящих в ее состав. В транзакционную составляющую деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса входят:

- 1) сбор информации о текущем состоянии инвестиционно-строительного комплекса;
- 2) планирование взаимодействия между субъектами;
- 3) переговоры, обсуждение интересов, планов взаимодействия;
- 4) решения о формах, характере, сроках взаимодействия;

5) закрепление договоренностей с применением формализованных процедур по оформлению договоров, заключению сделок;

6) взаимодействие участников в процессе совместного использования материальных и нематериальных ресурсов;

7) взаимная мотивация участников инвестиционно-строительного комплекса;

8) координация усилий взаимодействующих сторон;

9) контроль за исполнением обязательств субъектов в процессе взаимодействия;

10) применение санкций к оппортунистически ведущим себя субъектам.

Из данного перечня следует, что упрощенно транзакции можно представить как набор действий участников взаимодействий в рамках заключения сделок с правами собственности на ресурсы и обеспечение их исполнения. Именно в целях придания транзакциям в инвестиционно-строительном комплексе должных характеристик формируется его институциональная система как набор стабильно воспроизводимых взаимодействий его участников.

Так, ключевым постулатом отношений участников является свобода выбора характера и формы их взаимодействия, то в основе институциональной системы лежит индивидуальная мотивация участников инвестиционно-строительного комплекса, а именно — их стремление получить минимально затратный доступ к необходимому им ресурсу. В свою очередь, эволюционное развитие взаимодействий субъектов институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса ориентировано в направлении минимизации их транзакционных издержек.

Объединяя все изложенное выше, можно сказать, что институциональная система инвестиционно-строительного комплекса – это набор путей (механизмов) доступа участников инвестиционно-строительного комплекса к его материальным и нематериальным ресурсам, минимизирующих трансакционные издержки взаимодействия между субъектами.

В отличие от рыночной среды, где линии поведения субъектов инвестиционно-строительного комплекса при взаимодействии более гибки, внутри субъекта в случае стабильной повторяемости производственных операций в рамках сложившегося разделения труда строительная организация принимает жесткую, иерархическую форму. При этом набор трансакций жестко фиксируется в форме регламентов и инструкций, предусматривающих заранее единственно возможные процедуры заключения сделок, координации усилий и взысканий.

Для институтов, чей предмет деятельности не может быть полностью определен ввиду многоплановости и широты охвата задач (например, саморегулируемые организации в системе инвестиционно-строительного комплекса, общественные строительные объединения, ассоциации, союзы, гильдии и т.д.), доступной формой упорядочения трансакций является установление критериев индивидуальной оценки трансакций на предмет их полезности достижению целей строительной организации. При этом обязательными атрибутами подобного упорядочения являются:

- цели строительной организации или набор ожидаемых результатов деятельности;
- план достижения целей;
- принципы построения отношений между членами строительной организации – кодексы профессиональной

этики, межличностных отношений, фирменные стандарты и т.д.;

– нормы или эталоны правил и принципов достижения целей строительной организации;

– фундаментальные ценности организационной культуры, озвучивающие и объясняющие цели и принципы деятельности организации.

А.В. Углев

ассистент ЧГУ им. И.Н. Ульянова

О.А. Кириллов

кандидат экономических наук,
доцент ЧГУ им. И.Н. Ульянова

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СВЕТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Успешное функционирование предприятий и достижение ими стратегических преимуществ в условиях рынка в значительной степени зависят от результативности их инвестиционной деятельности. Результативность инвестиционной деятельности определяется, прежде всего, новизной и коммерческой успешностью инвестиционного решения, и глубоким анализом инвестиционного проекта, который даст обоснование целесообразности его реализации. Одной из составляющих комплексного анализа инвестиционных проектов жилищного строительства является институциональный анализ.

Институциональный анализ инвестиционных проектов жилищного строительства имеет своей целью оценку

организационной, правовой, политической и административной обстановки, в рамках которой проекты реализуются и эксплуатируются. Этот раздел не содержит, как правило, количественных оценок и не оценивается с финансовой точки зрения, но от проработки рассматриваемых в нем вопросов реально зависят успех проекта и выход на запланированный уровень доходности.

Основная задача этого анализа, на наш взгляд, заключается в анализе всех транзакционных издержек проекта. Особое значение она приобретает для тех проектов, где уровень асимметричности информации значительно выше.

Прежде, чем рассматривать особенности институционального анализа инновационных проектов, обратимся к двойственному восприятию транзакционных издержек различными школами экономистов. Если неоклассики абстрагировались от транзакционных издержек, фактически приравнивая их нулю, то неоинституционалисты считают, что они всегда положительны. Одним из важных выводов теоремы Коула является определение ключевого значения транзакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

Трудности изменения транзакционных издержек являются одним из основных препятствий для применения данной теории в экономическом анализе деятельности отдельных фирм. Однако качественный анализ этих издержек при совершении сделки для различных условий контракта и различных организационных структур необходим. Чаще всего на практике ограничиваются экспертными оценками их величины. Ранжирование можно осуществить по произвольным шкалам, но чрезмерная дета-

лизация будет излишней. Основная задача – выявить сравнительные преимущества рассматриваемых условий реализации проекта.

Для теории трансакционных издержек основным моментом является признание существования информационных издержек и высокого уровня асимметрии информации, используемой индивидами для принятия решения. Для оценки полноты анализа трансакционных издержек необходимо осуществить их классификацию применительно не только к этапам заключения сделки (издержки *ex ante* и издержки *ex post*), но и с учетом особенностей объекта сделки и цели анализа. Так, для любого инвестиционного проекта цель анализа заключается как в определении количественной величины трансакционных издержек для данного типа проекта, так и в выявлении будущих рисков реализации проекта.

Можно предложить следующую классификацию трансакционных издержек инвестиционных проектов жилищного строительства:

1) Издержки, возникающие до начала реализации проекта:

– издержки поиска инновационной идеи включают: затраты на поиск информации о новшествах, разрабатываемых в данной отрасли производства; создание информационного «идеального продукта» (включающего лучшие параметры существующих образцов); оценка потребностей рынка; выявление перспективной «ниши» рынка и уточнение параметров продукции, востребованной в ней; приблизительная оценка коммерческой привлекательности «ниши»; определение требований к квалификации отдельных исполнителей разработки идеи и выявление персоналий;

– издержки поиска информации включают: затраты на поиск информации о потенциальном партнере; маркетинговые исследования выбранного сегмента рынка; выбор целевой аудитории, на которую будет ориентироваться планируемое строительство жилья; а также оценку потерь, обусловленных асимметричностью информации для отдельных участников проекта;

– издержки ведения переговоров включают: затраты на ведение переговоров об условиях обмена (финансирования, поставок, оплаты), о выборе формы сделки;

– издержки измерения включают затраты, необходимые для определения качества строительных материалов, качества разработки проекта;

– издержки заключения контракта включают затраты на юридическое или неформальное оформление сделки. Этот вид издержек должен включать как контракты с юридическими лицами, так и с физическими;

– издержки защиты от третьих лиц включают: затраты на получение патентов; приобретение лицензий; подтверждение авторских прав.

2) Издержки, возникающие после принятия решений о реализации проекта:

– издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма включают затраты на контроль за соблюдением хода реализации проекта и предотвращение отклонений от проекта. Эти издержки связаны с разработкой системы бюджетов проекта, разработкой и реализацией системы проектного контроллинга;

– издержки спецификации и защиты прав собственности включают: расходы на подачу судебных исков и ведение судебных дел, расходы на арбитраж; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения прав (в том числе, ав-

торских), а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты;

– издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, иностранных компаний и корпораций, работающих на внутреннем рынке, и пр.) на часть положительного эффекта проекта. Особое внимание уделяют мониторингу системы налогообложения.

Затраты, которые рассматривались в этой классификации, в основном могут иметь стоимостную оценку, но также могут измеряться временем, носить моральный и психологический характер. Отсутствие единого измерителя затрат затрудняет их оценку и усиливает проблему асимметрии информации. Именно поэтому, на наш взгляд, не следует стремиться количественно оценить их при выполнении институционального анализа проекта. Этот раздел комплексного анализа проекта позволяет качественно проанализировать проект и выявить «несостыковки» отдельных разделов между собой, определить «зоны риска» инновационного проекта. Главная задача институционального анализа проекта заключается в оценке всех внутренних и внешних факторов, сопровождающих проект инвестиционно-жилищного строительства.

При анализе внешних факторов основной акцент делают на условия импорта и экспорта сырья и топлива, особенности работы иностранных инвесторов на внутреннем рынке, анализ условий их деятельности, способствующих снижению заинтересованности инвесторов, законы о труде, основные положения финансового и банковского регулирования.

Для институционального анализа инвестиционных проектов инновационного характера практически нет

стандартных решений. Осуществляя такой анализ, как правило, решают следующие задачи:

1) Выявление институциональных условий реализации и эксплуатации проекта (учитывают всех участников проекта);

2) Оценка достоинств и недостатков партнеров, участвующих в проекте (мощности, человеческие ресурсы, квалификация работников, оргструктура, финансовое положение, система управления);

3) Оценка социальных и экологических последствий проекта и влияние на проект действующего законодательства и возможных политических решений;

4) Разработка рекомендуемых организационных изменений (предметно и график выполнения), определение необходимых дополнительных ресурсов;

5) Разработка системы контроллинга проекта и выявление видов экономического риска.

Таким образом, институциональный подход позволяет не только использовать методы равновесного и маржинального анализа, социологические методы, но и имеет конкретное прикладное применение, которому, на наш взгляд, только предстоит развиваться в области управления проектами.

С.В. Кунев

ГУ «НИИ гуманитарных наук
при Правительстве Республики Мордовия»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Теория и практика выработала множество подходов к пониманию экономического потенциала (ЭП) предприятия. Наличие существенных расхождений в понимании потенциала требует уточнения его определения. На наш взгляд, ЭП – совокупность ресурсов и их свойств, обеспечивающих достижение целей и миссии организации. Таким образом, миссия и цели организации могут быть достигнуты при эффективном управлении имеющимся ЭП в условиях рыночной среды.

Необходимым условием эффективного исследования имеющихся возможностей является их оценка, то есть выражение в тех или иных показателях, наиболее адекватно отвечающих поставленным задачам. Для характеристики ЭП следует определить его величину, найти его количественное выражение, то есть формализованное знание потенциальных производственных, финансовых, социальных и прочих возможностей предприятия. Для этого необходимо проведение оценки потенциала, под которой понимается определение величины потенциала в стоимостном выражении. Ю.А. Дорошенко отмечает: «Величина ЭП представляет собой максимально возможный объем производства материальных благ и услуг при данном количестве и качестве имеющихся в

наличие экономических ресурсов в условиях, обеспечивающих наиболее полное их использование по времени и продуктивности». Таким образом, величина ЭП предприятия характеризует его максимальную отдачу. Оценка ЭП предприятия позволяет уяснить следующие моменты:

- выявить имеющиеся возможности предприятия;
- оценить степень использования ЭП путем сопоставления его величины с уровнем реализации;
- определить наиболее оптимальные направления совершенствования структуры предприятий с целью повышения эффективности использования ЭП;
- определить уровень использования каждого его отдельного элемента для выявления резервных и недоиспользованных возможностей;
- выявить направления эффективных вложений средств в развитие ЭП предприятия.

Сложностью в оценке экономического потенциала предприятия в целом является несоизмеримость отдельных его компонентов, а именно информационного, трудового, инновационного, производственного, финансового потенциалов. В научной литературе предлагается использовать трудовые, натуральные (условно-натуральные) и стоимостные измерители. Трудовые измерители наиболее приемлемы для оценки трудовых ресурсов, и также могут использоваться для оценки инвестиционных ресурсов. Однако для остальных элементов ЭП использовать предлагаемые измерители довольно сложно. Наиболее приемлемой в этом случае является оценка всех элементов в стоимостном выражении, хотя и в этом случае может возникнуть сложность при оценке информационного и инновационного потенциалов. Тем не менее, интегральная стоимостная оценка позволяет определить суммарную величину всех ресурсов ЭП, а также

определить структуру и динамику составляющих его частей.

В настоящее время единой методики расчета ЭП предприятия не существует, хотя разработаны и апробированы методы стоимостной оценки отдельных его компонентов: производственных ресурсов, инвестиционных и инновационных ресурсов, а также трудовых и природных ресурсов. В этой связи значительный интерес представляет анализ существующих подходов и методик оценки, образующих ЭП элементов, а также бизнеса предприятия. Несмотря на имеющиеся различия между ЭП и стоимостью собственного капитала предприятия (ориентация при оценке бизнеса только на стоимостные характеристики, различия в сфере применения и назначения и прочее), между ними существует много общего. В частности, оценка того и другого носит вероятностный характер; структуру каждого из них формируют одинаковые элементы, которые характеризуют предприятие в условиях рыночной экономики. Наличие общих черт и определенной близости их экономической сущности делают возможным допустить использование аналогичных методических приемов для их оценки, то есть методические подходы к оценке бизнеса возможно применять для оценки ЭП предприятия.

Теоретической базой процесса оценки бизнеса является использование взаимосвязанных принципов, сформулированных в результате многолетнего опыта зарубежных экспертов-оценщиков:

Принцип альтернативности – предполагает, что в каждой сделке обе стороны имеют возможность выбрать: владеть предприятием, продавать его или ликвидировать.

Принцип замещения – ограничивает цену товара ценами на аналогичные товары, предполагаемые на рынке. Границы цены определяются пожеланиями покупателей и продавцов.

Принцип будущих преимуществ – определяет «экономическую цену» как предвидение будущей динамики предприятия и будущих преимуществ от владения им.

Принцип избыточной производительности – позволяет определить чистый доход, остающийся у предприятия после возмещения производственного фактора «капитал» и производственного фактора «труд», который ассоциируется с фактором «управление».

Принцип предвидения – определяет экономическое содержание стоимости как современную (текущую) оценку будущих преимуществ или дохода, т.е. сегодняшняя цена бизнеса является приведенной к настоящему времени оценкой предполагаемых в будущем доходов.

Принцип изменчивости – предполагает, что на возможную цену оказывают влияние политические, экономические, социальные, физические силы, постоянное присутствие на рынке.

Принцип оптимального использования – предполагает, что оптимальное использование предприятия – это наиболее прибыльное из допустимых законом и технически возможных вариантов использования его активов.

Принцип конкуренции – гласит, что возможность извлекать доходы создает почву для конкуренции, а сверхдоходы ведут к разрушительной конкуренции.

Для оценки ЭП, на наш взгляд, допустимо использовать при известных условиях также методы и приемы, применяемые при оценке бизнеса.

Оценка бизнеса, а также и оценка ЭП предприятия, может осуществляться с позиции трех подходов: доходного, затратного и сравнительного. Каждый из них дает возможность выявить определенные характеристики оцениваемого объекта, каковыми в данном случае являются составляющие ЭП предприятия элементы. Все три подхода не только не исключают друг друга, но и взаимосвязаны, так как в целом процесс оценки состоит из комплексных, взаимосвязанных и неотделимых друг от друга методов и процедур, предназначенных для получения убедительной и объективной оценки.

Таблица

Сильные и слабые стороны методов оценки бизнеса и потенциала предприятия

Подход / метод	Положительные стороны	Отрицательные стороны
1	2	3
Затратный (имущественный)		
1. Метод чистой балансовой стоимости материальных активов	Основывается на существующей статистической отчетности. Особенно пригоден для некоторых видов предприятий, обладающих значительными материальными активами; Простой и понятный для большинства пользователей, поскольку почти сразу получается готовый показатель.	Часто не учитывает стоимость таких элементов как «гудвилл» и нематериальные активы; По натуре статичен, т.е. не учитывает перспективы бизнеса; Не рассматривает уровни прибыли, доход на активы и т.д.

Продолжение таблицы

1	2	3
2. Метод чистой рыночной стоимости материальных активов	Более адекватный метод рыночной ситуации, поскольку скорректированная балансовая стоимость материальных активов во многом предпочтительней балансовой стоимости, определенной на основе бухгалтерской отчетности.	Нуждается в большом количестве различных поправок, требующих привлечения дополнительных специалистов.
3. Метод оценки стоимости замещения	Предполагает рыночную оценку стоимости активов.	Не учитывает уровень доходности бизнеса.
4. Метод оценки ликвидационной стоимости	Определяет нижний предел стоимости действующего оцениваемого объекта.	В основном, применяется для объектов, прекращающих свою деятельность, в противном случае может вносить сомнения в результаты оценки функционирующего предприятия, определенных другими методами.

Продолжение таблицы

1	2	3
Доходный		
1. Метод капитализации чистого дохода	Отражает фактическую рыночную ситуацию и позволяет корректировать данные к конкретной ситуации.	Не универсальность метода, т.е. возможность применения не для всех предприятий, а также проблемы с получением данных для сравнительного анализа (определение прибыли, ставки капитализации).
2. Метод дисконтирования будущих потоков	Единственный метод, учитывающий ожидания относительно цен, затрат, инвестиций и т.д.; включает рыночный аспект, поскольку требуемая ставка доходности учитывает рыночную ситуацию. Обеспечивает измерения экономического устаревания. Наиболее полно отражает интересы собственника и инвестора.	Срок ожидаемого денежного потока может быть нереалистичным. Трудности при выборе прогноза.

Продолжение таблицы

1	2	3
Сравнительный		
1. Метод рынка капитала	Широко распространен благодаря своей простоте.	Трудности применения мультипликаторов к предприятиям закрытого типа; сложность вопросов сопоставимости оцениваемых предприятий-аналогов. Трудности с получением данных по сопоставимым предприятиям.
2. Метод сделок (продаж)	Единственный метод, базирующийся на рыночных данных. Отражает реально существующую практику покупателей и продавцов.	Необходимость в целом ряде поправок.
3. Метод отраслевых коэффициентов	Простота в применении.	Основан на прошлых событиях – не принимает в расчет будущие ожидания. Сориентирован на отраслевые особенности.

Анализируя имеющиеся методы и подходы к оценке бизнеса, а, следовательно, ЭП предприятия, можно выявить их сильные и слабые стороны. Результаты проведенной работы представлены в таблице выше.

Таким образом, анализ сильных и слабых сторон подходов и методов позволяет удостовериться, что универсального метода для оценки бизнеса, также как и ЭП, не существует, поскольку каждый из них обладает как недостатками, так и достоинствами. Поэтому для точности результата оценки бизнеса, как и ЭП предприятия, необходимо использовать несколько вариантов подходов и методов, а также их комбинации, то есть следует учитывать, что применение вышеуказанных методов несет в себе долю субъективизма, и чем большее количество методов будет использовано для оценки, тем выше вероятность того, что итоговая оценка будет максимально отражать объективный результат.

С.В. Кунев

ГУ «НИИ гуманитарных наук
при Правительстве Республики Мордовия»

ИННОВАЦИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ И РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ

Политические преобразования, изменения на экономической карте мира, интенсивная миграция населения, глобальные геофизические и экологические процес-

сы и, наконец, соответствующая политика правительств по сокращению расходов на социальную сферу, в том числе и на здравоохранение, существенно воздействуют на стратегию, принимаемую руководителями компаний, и внутреннюю структуру фармацевтической промышленности.

Бесспорно, индустрия лекарств, претендующая на роль одной из наиболее динамичных и космополитичных в ряду других отраслей промышленности, сообразует свое продвижение во взаимодействии с набором основных концептуальных стратегий, определяющих направления развития и методологии подхода к решению возникающих проблем.

В той же мере бесспорно и то, что практически любая динамика производства сопряжена с инновациями, которые зависят от научного и финансового потенциала компании. Выбор одной или нескольких стратегий, как правило, осуществляется из нижеприведенного перечня:

- стратегия инноваций, сосредоточенная как на поиске новых молекул, так и на оперативной, эффективной и всеохватной разработке веществ, полученных ранее;

- стратегия продвижения и сбыта, стремящаяся упрочить объем реализации путем инвестирования в сбытовые механизмы и каналы продвижения при условии их активного контроля;

- стратегия диверсификации в другие области, как относящиеся к здравоохранению, так и более удаленные от него;

- любая комбинация из вышеизложенных стратегий.

Очевидно, что в системе альтернатив, объединенных спектром многообразных комбинаций рыночного поведения, с одной стороны, имеет место стратегия ин-

новаций, связанная с решением фундаментальных научных проблем и последующим их воплощением в технологии и конечные продукты. И, в то же время, имеет силу позиция, сопряженная с активностью компании в сфере мероприятий маркетинга, а также менеджмента, связанного с внутрискруктурной оптимизацией, поведением и ориентацией компании в открытом рыночном пространстве.

По сравнению с ситуацией 30-летней давности квинтэссенция причин, побуждающих фармацевтические компании к изменениям, столь ощутима, что есть основания говорить о новой эре, которая определяется в настоящее время особыми условиями получения доходов и распределения затрат.

Во-первых, фармацевтический рынок переориентировался от рынка продавца к рынку покупателя с благоприятной для последнего конъюнктурой. Произошли изменения в структуре клиентов – последний все чаще участвует в процессе выбора того или иного лекарственного средства, то есть превращается в классического потребителя. Колоссальный прессинг, который испытывают фармацевтические компании со стороны правительства и регулирующих органов, вынуждает их пересматривать политику, проводимую в отношении количества и качества ассортимента продуктов. В новой рыночной стратегии на передний план заметно выходят вопросы, сопряженные с заботой о здоровье конкретного пациента, что не ограничивается одними медикаментами.

С другой стороны, фармацевтические компании сталкиваются с проблемами увеличения расходов на реализацию таких жизненных циклов лекарств, как пайплайн (создание препарата) и лонч (вывод лекарственного средства на рынок), составляющих от 250 до 300 млн.

долл. США на один препарат, и с необходимостью поддержания портфеля проприетарных (оригинальных) препаратов хотя бы в минимально устойчивом балансе с дженериками (аналоги-заменители). Очевидная тенденция увеличения объема продаж дженериков (до 50%) на рынках развитых стран свидетельствуют о крайней актуальности данной задачи.

Проблема соотношения на рынке дженериков и оригинальных лекарственных препаратов к сугубо рыночным не относится. Эпидемиологическая обстановка последних лет, для которой характерен возврат «побежденных» болезней (туберкулез, сифилис, холера), а также появление значительного числа новых заболеваний (около трех десятков за последние 15 лет), заставляет рассматривать процесс вытеснения оригинальных продуктов как «оголение» передовой линии фронта борьбы с болезнями. Кроме того, у ученых есть серьезные опасения, связанные фактами эффективности традиционно применяемых препаратов при лечении традиционных заболеваний. Все вышесказанное свидетельствует о дефиците инноваций в фармацевтической промышленности.

С начала века и вплоть до второй мировой войны в научных сферах, в том числе в сфере поиска и создания лекарственных средств, в основном шло целенаправленное накопление базы знаний, исследовательских данных, теоретических изысканий. Развитие процесса структурных и технологических изменений пришлось на 50-е-70-е годы, когда были реализованы научные разработки предыдущих десятилетий, за исключением открытия антибиотиков. Началом технологического бума можно считать 50-е годы – именно тогда внедрение новых технологических процессов происходило во многих секторах промышленности, в том числе и в фармацевтической, и в

прогрессирующем темпе наблюдался настоящий прорыв на рынок новых продуктов. Качественно новые структурные изменения, связанные с процессами в экономике, пришлось на конец 80-х – на 90-е годы. Итак, можно сделать вывод: становление транснациональной фармацевтической промышленности в том виде, в котором она известна нам сегодня, происходит, начиная с середины 70-х годов. События этих лет сопряжены с возникновением и реализацией значительного количества инноваций как в научно-технической, так и в коммерческой сферах.

Достаточно упомянуть о становлении индустрии на основе достижений биотехнологий, органической и протеиновой химии, открытиях, связанных со структурой ДНК, прорывы в области иммунологии, формирование концепции генной терапии, создание новаторских систем доставки лекарств, технологии получения хиральных лекарств и т.д. Кроме того, в результате совершенствования методов диагностики возник оригинальный взгляд на комплексные основы функционирования человеческого организма, более глубокое понимание механизма взаимодействия между различными составляющими организма, и это, безусловно, стало базой для исследований, разработки и создания новых лекарственных веществ, новых доз, форм препаратов.

Перечень инноваций в коммерческой области не менее впечатляющ: интернационализация фармацевтических компаний, мега-слияния, научные, технологические и сбытовые альянсы, система международных соглашений, регламентирующих сертификацию лекарств, использование офшорных зон, активная работа на фондовом и финансовом рынках и т.п. Кроме того, происходит жесткий пересмотр внутренней структуры, стиля управления компаний, направленный на оптимизацию и эко-

номичность функционирования всех структурных составляющих, авторитарного подчинения деятельности единым целям, корпоративной философии и интересам компании.

В области горизонтальной интеграции наиболее часто имели место следующие:

- поглощение или приобретение крупными фармацевтическими компаниями более мелких;

- слияние равных по рыночной силе фармацевтических компаний;

- партнерские соглашения, союзы, стратегические альянсы по взаимовыгодному сотрудничеству, например по взаимному маркетингу лекарственных препаратов, производимых сторонами, проведению совместных научно-исследовательских работ и т.д.;

- приобретение фармацевтическими компаниями биотехнологических фирм или заключение с ними различного рода договоров на совместную деятельность или лицензирование препаратов.

Ранее взаимоотношения между фармацевтическими и биотехнологическими компаниями основывались, как правило, на лицензировании препаратов, все усилия и интересы были сфокусированы на развитии продукта. В последнее десятилетие крупные фармацевтические компании акцентируют свой интерес, прежде всего на ранних научных исследованиях в области биотехнологий. В связи с этим так называемый продуктовый портфель довольно лимитирован с позиции целей исследования, дальнейшего развития и коммерциализации. Стоит отметить, что многие фармацевтические компании ведут довольно активную политику в отношении покупок лицензий у биотехнологических компаний с целью заполнения собственных программ исследований.

Кроме того, усилились тенденции на централизованное управление производственными структурами, а также концентрацию исследований, производства, использование внешних альтернативных независимых структур, фирменных маркетинговых программ, изменение внутренней системы менеджмента, привнесение и утверждение корпоративной философии, фирменных ценностей для персонала и пр.

Все выше перечисленные научные и коммерческие инновации привели к тому, что в настоящее время по экспертным оценкам в наиболее эффективных компаниях 40-60% оборота обеспечивается продуктами, не существовавшими на рынке еще 15 лет назад.

Российская фармотрасль обладает значительным потенциалом. Однако, насколько правильно и быстро последний будет активизирован будет зависеть от того, какую позицию в отношении управления всей отраслью займет государство.

По оценкам ведущих экспертов отрасли, объем фармацевтического рынка Российской Федерации в ближайшие 15-20 лет должен достичь уровня развитых стран. К 2010 г. его совокупный объем в ценах конечного потребителя возрастет на 70-90% и составит 15-17 млрд. долл.

А.А. Калашникова
ст. преподаватель ФГОУ ВПО
«Чувашский государственный университет»

МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

Одним из важнейших вопросов при проведении деловой оценки персонала является выбор способов, с помощью которых оцениваются те или иные показатели.

Деловая оценка кадров – достаточно сложная в методическом и организационном плане работа. Прежде всего, нужно отметить, что единой универсальной методики, пригодной для решения всего комплекса задач, стоящих перед оценкой кадров, просто не существует и вряд ли возможна. Нет общепринятой методики и за рубежом.

По этой причине чаще всего предприятия вынуждены разрабатывать программу оценки, включая и методику ее проведения, собственными силами или переделывать типовые рекомендации, использовать опыт других предприятий и организаций (приспосабливая его под свои цели, временные и финансовые возможности). Иногда предприятия могут прибегать и к услугам фирм, располагающих и специалистами, и набором методических программ оценки применительно к самым разнообразным задачам ее проведения.

В любом случае способ или метод оценки должен обеспечивать возможно большую объективность измерения конкретных значений показателя.

Следует также указать на важность соблюдения в методике оценки следующих условий: необходимость подробного описания количественной и качественной интерпретации возможных состояний показателя. При этом речь идет о стремлении максимально сократить субъективность оценок, так как вряд ли можно найти такой способ, позволяющий достигнуть их полной объективности.

В любом случае выбранный метод должен позволять:

- выявить наличие тех или иных элементов, составляющих содержание оценки;

- измерить величину (или степень) наличия того или иного элемента с помощью конкретных показателей (можно ли количественно выразить, например, наличие того или иного качества у работника, с помощью каких показателей, как измерить степень наличия данного качества, как соизмерять различные показатели для получения общей характеристики работника и так далее).

При оценке можно использовать несколько методов, которые определяют особенности выделения конкретных значений показателей:

- характеристика значения устанавливается на шкале для каждого сотрудника (метод шкалирования);

- несколько оценок приводится в ранжированный ряд относительно одного значения (метод упорядочения рангов);

- отдельный сотрудник характеризуется с точки зрения наличия или отсутствия предложенного значения показателя (метод альтернативных характеристик).

Метод шкалирования может проявлять себя в двух формах: метод градации и метод оценочных шкал с описанием количественной оценки. При методе градации

оценщику предлагается шкала с балльным определением значений показателей, причем эти баллы проявляют степень выраженности показателя. Пример использования метода градации проиллюстрирован ниже:

Показатель:

Соблюдение установленных (согласованных) сроков	1	2	3	4	5
	(редко)	(часто (в основном)	(с некоторыми	(всегда)	
	не соблюдается)	исключениями)			

Этот метод, напоминающий собой систему шкальных оценок, не связан с большими затратами на разработку и потому удобен и экономичен. Но при этом возникает определенный ряд проблем. Числовое обозначение выраженности показателя делает возможным широкое поле интерпретации у оценщика (например, в зависимости от уровня его собственных претензий). При оценивании это называют ошибками снисходительности или строгости. Имеются оценщики, которые склонны давать суждения либо по экстремальным (1 или 5) значениям, либо по средним значениям шкалы.

Чтобы снизить субъективизм при использовании метода градации, используют другую разновидность шкалирования – метод оценочных шкал с описанием количественной оценки. При этом числовые значения шкалы интерпретируются более подробным описанием образа действий, соответствующего данному числовому значению. Различия будут состоять в объеме и степени конкретизации отдельных описаний. Пример использования рассматриваемого метода представлен в табл. 1.

Качество данного метода повышается при возрастающей конкретизации описания отрезков шкалы. При

этом следует стремиться к непосредственному отражению в шкале требований к рабочему месту (должности). Тем самым достигается меньшая предрасположенность к искаженным оценкам.

Таблица 1

Описание количественных оценок шкалы

Показатель оценки: сотрудничество				
5	4	3	2	1
Ярко выраженная способность к сотрудничеству; при этом имеет собственное мнение и может позитивно влиять на других, считается с мнением окружающих, конструктивно воспринимает критику	Хорошая способность к сотрудничеству; имеет собственное мнение, которое ценится другими, считается с мнением окружающих, позитивно воспринимает критику	Способен к сотрудничеству, собственное мнение ставит на первый план; в целом хорошо воспринимается другими, не всегда воспринимает мнение окружающих и критику	Показывает небольшую склонность к сотрудничеству, воздерживается от выражения собственного мнения, остается незамеченным	Не показывает склонности к сотрудничеству

Следующим методом оценки является метод упорядочения рангов. Иногда встречается такая ситуация, что многие сотрудники могут быть сопоставлены лишь по отдельным значениям шкалы, которые соответствуют двум градациям. При этом необходимо соблюдать дифференциацию между сотрудниками (например, по шкале размера заработной платы определенной категории ра-

ботников). Такая дифференциация при деловой оценке персонала достигается использованием «метода упорядочения рангов», который, однако на практике применяется редко.

В рамках аналитической оценки по каждому показателю составляется ранжированный ряд, например: показатель «добросовестное выполнение заказов»: сотрудник 1 > сотрудник 2 > сотрудник 3.

Суммарная (обобщенная) оценка работников рассчитывается сложением отдельных рангов.

Рассматриваемый метод обладает рядом недостатков: ненормируемые затраты времени при оценке значительных групп сотрудников, отсутствие возможности сравнения групп. Также нельзя сделать достоверного заключения о качественной дистанции между двумя оцениваемыми объектами: разница в результатах работы между сотрудниками 1 и 2 может быть большой, а между сотрудниками 2 и 3 – незначительной. Эти различия нельзя выявить из упорядочения рангов.

Метод альтернативных характеристик отличается от предыдущих тем, что он не использует систематизированные способы измерения. Оценщику предлагается перечень высказываний об образе сотрудника. Оценщик отмечает соответствие или несоответствие конкретного высказывания этому образу.

Кроме рассмотренных выше методов оценки, существует еще одна их разновидность: метод без предварительного установления показателей оценки. Такой метод устанавливает ход процесса оценивания, но без предварительного определения признаков оценки. В процессе оценки разрабатываются существенные и специфические для рабочего места (должности) измерения результатов

труда. Оценщик становится более независимым и гибким в выборе конкретных способов ведения оценки.

Ключевая идея метода лежит в измерении результатов и эффективности труда сотрудников, при котором устанавливается вклад работника в достижение целей организации.

В рамках этого метода выполняются следующие последовательные шаги:

1) устанавливаются цели для каждого сотрудника на конкретный период. При этом определяется ожидаемый трудовой вклад и, исходя из установленных целей, вырабатываются критерии оценки на конец данного периода времени;

2) по его истечении оцениваются результаты – как руководителем, так и самим сотрудником. Введение самооценки улучшает информационную базу делового оценивания. Различия в оценках одного события обсуждаются в рамках оценочных бесед;

3) руководитель указывает на возможности улучшения и развития деятельности сотрудника, а также совместно с сотрудником определяет цели на новый период.

Многосторонность деловой оценки персонала достигается за счет применения так называемых «оценочных листов», которые заполняются всеми участниками процесса деловой оценки. «Оценочные листы» заполняются всеми сторонами-оценщиками (коллеги, непосредственное руководство, подчиненные, сотрудники смежных подразделений, имеющие рабочие контакты с оцениваемым сотрудником). Все заполненные бланки поступают к непосредственному руководителю оцениваемого сотрудника. Руководитель дает собственное заключение и знакомит с ним сотрудника. Свое заключение и бланки «Оценочных листов» руководитель передает в

службу управления персоналом. В свою очередь, указанная служба должна зачислять в кадровый резерв на выдвижение сотрудников, получивших высшие баллы в течение последних двух-трех плановых оценок, а также требовать от руководителя подробных пояснений, если его мнение по отдельным показателям оценки какого-либо сотрудника расходится с мнением большинства оценщиков.

Н.Ш. Шакиров

кандидат экономических наук,
доцент Академии управления «ТИСБИ»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КЛАССИФИКАЦИИ НАЛОГОВ В РОССИИ

Современная налоговая система включает различные виды налогов. Попытки унифицировать налоги, уменьшить количество их видов пока не имели успеха. Возможно, это происходит потому, что правительствам удобнее вместо одного налога взимать множество не столь больших, в этом случае налоговые сборы становятся менее заметными и менее чувствительными для населения. При таком большом разнообразии налогов важное финансово-экономическое значение приобретает приведение их в определенную систему. Речь идет о систематизации или классификации налогов, которая представляет собой подразделение налогов на группы по определенным критериям, признакам и особым свой-

ствам. Сначала остановимся на краткой истории вопроса, затем рассмотрим современные интерпретации классификации и принципы построения налоговой системы.

Первая классификация налогов была построена на основе критерия перелагаемости налогов. Английский философ Дж. Локк (1632-1704) на основе данного критерия все виды налогов разделил на две группы: прямые и косвенные. Определив основное положение, что всякий налог, с кого бы он ни взимался, в конечном итоге упадет на землевладельца, Дж. Локк установил, что налогам, падающим на землю косвенно, следует предпочесть налог, непосредственно взимаемый с землевладельца. Таким образом получилось, что поземельный налог – это прямой налог, остальные налоги – косвенные.

Физиократы подтвердили и углубили это деление, исходя из того что один лишь доход землевладельца действительно чистый доход, из которого платятся все налоги. В. Мирабо и Ж. Тюрго вообще выступили против косвенного налогообложения, признавая лишь прямой поземельный налог.

Классики, в частности А. Смит (1723-1790), считали, что доходы получают не только с земли, но и с капитала и труда. Расширение понятия дохода, подлежащего непосредственному обложению, позволило А. Смицу включить налоги на предпринимательскую прибыль и заработную плату, которые он считал переложимыми в прямые налоги. Он определил косвенные налоги как налоги, которые падают на расходы. Дж. Ст. Милль (1806-1873) выдвинул новый критерий – намерение законодателя. Прямой налог – это тот налог, который, по мнению законодателя, должен лечь на налогоплательщика, косвенный – тот, который должен быть переложено на налогоплательщиком на другое лицо.

Когда изменились взгляды на процесс переложения налогов и пришлось констатировать, что многие так называемые прямые налоги перелагаются не хуже тех, которые именуется косвенными, а последние, в свою очередь, далеко не всегда перелагаются и не всегда перелагаются полностью, то принцип деления налогов на перелагаемые и неперелагаемые был признан несостоятельным.

Вторым критерием (признаком) деления налогов на прямые и косвенные явилось принятое (в особенности во французском законодательстве и во французской литературе) разграничение их по способу обложения и взимания. Прямые налоги построены на основании явлений и признаков постоянного характера и поэтому заранее определяемых (владение или пользование имуществом). Они взимаются по личным (окладным), периодически составляемым спискам плательщиков на основании кадастра (земель, домов, и т.д.) и в определенные сроки. Косвенные налоги исходят из изменчивых явлений, из отдельных действий, факторов, как, например, из различных актов потребления, сделок, облагаемых на основании тарифов.

Этот критерий деления налогов был подвергнут критике за то, что в старую терминологию было внесено совершенно несоответствующее ей новое содержание.

Третий критерий классификации налогов – платежеспособность. В поисках лучшей классификации, наука называла прямыми налогами обложение имущества косвенными – обложение поступков, различала налоги на производство и налоги на потребление, или характеризовала прямые в качестве обложения средней платежеспособности, в отличие от косвенных, как индивидуализирующего элемента, примыкающего к отдельным актам

потребления, сбережения, приобретения. И, наконец, обложение определенного источника было отнесено к прямым налогам, обложение на основе учета общей платежеспособности лица – к косвенным. В соответствии с этой посылкой все налоги, в которых государство направляет требование определенному лицу и производит непосредственно оценку его платежеспособности, являются прямыми. Те налоги, которых государство непосредственно не устанавливает, а платательщик платит через действия плательщика, являются косвенными.

Таким образом, при непосредственном установлении платежеспособности взимаются прямые налоги, при опосредованном – косвенные. Это положение было конкретизировано немецким экономистом Геккелем, который разделил все налогообложение на доходно – имущественное обложение и обложение расходов потребления. По Геккелю, хозяйство налогоплательщика делится на доходное и расходное. Подходно-имущественные налоги (поземельный, подомовой, промысловый, с денежных капиталов и с личного труда) были отнесены к категориям прямых, т.е. к доходам, а налогам на расходы, т.е. на предметы потребления в широком смысле слова – к категории косвенных налогов. Такое деление налогов на прямые и косвенные исходило из платежеспособности лица, определяемой его доходом и имуществом, а также из связи между доходом плательщика и его потреблением.

Деление налогов на прямые и косвенные на основе доходно-расходного принципа, установленное финансистами начала XX века, не утратило своего значения и в начале XXI века.

Современная теория налогообложения, и в особенности теория классификации налогов, по крайней мере, должна ответить и решить следующие вопросы:

Первый вопрос о выборе критериев и признаков при общей системе классификации налогов.

Второй вопрос, который до сих пор остается дискуссионным, это вопрос о существенных признаках (критериях) при делении налогов на прямые и косвенные, на общие и специальные и т.д.

Третий вопрос о статусной, т.е. о макро- и микросистемной классификации налогов. Речь идет о территориальной иерархии налоговых поступлений в консолидированный бюджет государства.

Четвертый вопрос, это проблема формирования налогового потенциала на уровне микроэкономики, т.е. проблема изъятия, отнесения или включения конкретных элементов (ставок, льгот, скидок, вычетов и т.д.) в налогооблагаемую базу хозяйствующих субъектов.

Пятый вопрос о сфере действия налогов, т.е. о переложении (перемещении), пропорциональности, прогрессивности и регрессивности налогов. Рассмотрим эти вопросы в отдельности.

О выборе критериев и признаков при классификации налогов

Выбор оптимальных критериев и признаков классификации налогов поможет решить следующие задачи:

1. С научных позиций систематизировать всю совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей и тем самым практически облегчить работу налоговых органов.

2. Собрать информационную базу о системах и видах налогов с тем, чтобы внедрить стандартизованные и (или) универсальные системы построения учета и отчетности налогообложения по регионам, отраслям, предприятиям и в целом по стране.

3. Проводить комплексный анализ о количественном и качественном составе и структуре налогов, об изменениях основных элементов налогообложения и выявить экономическую и социальную эффективность налоговой системы.

4. На основе всего этого принимать эффективные управленческие решения в бюджетно-налоговой политике и налоговой системе государства.

Как известно, раньше в финансовой науке при делении налогов на прямые и косвенные применялись три критерия: по платежеспособности, способу обложения и взимания и по признаку переложения. На наш взгляд, в современных условиях, эти критерии для принятия эффективных управленческих решений в области налогообложения недостаточны. Поэтому предлагается более расширенная система классификации (табл. 1).

В таблице 1 вся совокупность налогов, пошлин и других платежей сгруппирована по 12 признакам, но видимо, это еще не предел. Выбор тех или иных признаков будет зависеть от поставленных целей и задач анализа. Так, например, если мы хотим концентрировать внимание на анализе налогов по критерию факторов и ограниченных ресурсов производства, то обязательно выделяются: налоги на доходы от труда, от земли и от капитала; или то же самое: налоги на природные, трудовые и материальные ресурсы; налоги на научно-технические, инвестиционные, информационные ресурсы. Допустим, когда анализ будет проводиться по критерию падения налогов

на накопления и сбережения, т.е. на богатства народа, тогда внимание аналитиков будет направлено на изучение: налоги с имущества в порядке наследования и дарения; налоги на имущества и недвижимость; налоги на вклады населения, ценные бумаги, предметы роскоши и т.п.

Таблица 1

Основные признаки классификации налогов

Основные признаки	Примеры характеристика
<p>Критерий переложимости налогов</p> <p>Способ обложения и взимания налогов</p> <p>По платежеспособности плательщика</p>	<p>Прямые (налоги на доход и имущество):</p> <ul style="list-style-type: none"> – налог на прибыль корпораций; – налог на доходы с физических лиц. <p>Косвенные (акцизы; налог с продаж; налог на добавленную стоимость; таможенные пошлины; фискальные налоги)</p>
<p>Источники обложения</p>	<p>Налоги с дохода, прибыли;</p> <p>Налоги с капитала, ценных бумаг;</p> <p>Налоги с имущества</p>
<p>Субъекты и объекты обложения</p>	<p>Налоги с физических лиц;</p> <p>Налоги с юридических лиц;</p> <p>Поземельный налог;</p> <p>Поимущественный налог</p>
<p>По иерархии государственной власти (статус)</p>	<p>Федеральные налоги (налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий)</p> <p>Региональные налоги (налог на имущество предприятий)</p> <p>Местные налоги (земельный налог, налог на рекламу)</p>

Основные признаки	Примеры характеристика
Воспроизводственные стадии	Налоги на производство; Налоги на обращение; Налоги на потребление
По факторам производства	Налоги на труд; Налоги на капитал; Налоги на землю
По целевому назначению	Общие налоги (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость) Специальные налоги (взносы в социальные фонды)
По ограниченным производственным ресурсам	Налоги на природные ресурсы, трудовые ресурсы, на инвестиционные и информационные ресурсы
Способы обложения доходов и расходов	Налоги на доходы; Налоги на расходы
Консолидации бюджетных и внебюджетных фондов	Бюджетные налоги; Внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования)

Различаются налоги и в зависимости от того, кто их взимает и в какой бюджет они поступают, какое целевое назначение имеют. В силу этих причин налоги, соответственно, подразделяются на государственные и местные, общие и специальные. При всей важности указанных критериев и признаков при классификации налогов в финансово-аналитической практике до сих пор применяется

деление всей совокупности налогов на две группы: прямые и косвенные.

Деление налогов на прямые и косвенные продолжалось довольно длительное время. Оно не потеряло своей актуальности и сегодня. Дискуссии шли в двух противоречивых «за» и «против» направлениях. Так, например, сторонники прямого обложения И.Х. Озеров и М.И. Фридман, еще в 20-х годах XX века писали: «По общему правилу прямые налоги дают более верный и определенный доход, в большей степени соразмеряются с платежеспособностью населения, точнее и яснее определяют податную обязанность каждого плательщика, чем косвенные налоги. Наконец, прямые налоги имеют дело только с личным доходом плательщика и совершенно пассивно относятся к производству народного богатство»¹.

Аргументы сторонников косвенного налогообложения более четко обосновали русские финансисты М.Н. Соболев и Л.В. Ходский. М.Н. Соболев, например, говорит о трех сторонах – преимуществах косвенного обложения:

1. «Эти налоги, поскольку они падают на предметы широкого потребления, весьма доходны для государства. Их доходность опирается именно на их большое потребление, измеряемое миллионами и десятками миллионов пудов, ведер и других единиц измерения»².

2. Вторая сторона состоит в том, что косвенные налоги, включаемые в цену товара, платятся незаметно для потребителей.

3. Третья сторона фискальных выгод связана с тем, что косвенные налоги, входят в цену товаров, покупаемых потребителями тогда, когда у них имеются деньги в

¹ Фридман М.И. Конспект лекций по науке о финансах. – СПб. – С.50

² Соболев М.Н. Очерки финансовой науки. – 1925. – С.124-125

кармане, не могут сопровождаться недоимками, как это происходит с налогами на производство (прямые налоги)»¹.

Исследуя преимущества и недостатки каждой формы налогообложения, финансовая наука приходит к выводу, что только посредством сочетания прямого и косвенного обложения можно выстроить налоговую систему, отвечающую фискальным интересам государства и экономическим интересам налогоплательщиков. В таблице 2 (см. ниже) представлена общая схема классификации прямых и косвенных налогов.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно с дохода или имущества. Прямые налоги взимаются по определенной ставке или в фиксированной сумме с дохода или имущества налогоплательщика, так что он ощущает их в виде недополучения дохода.

Косвенные налоги – это налоги на товары и услуги, включаемые в их цену или тариф и оплачиваемые не производителем или собственником, а потребителем.

Прямые налоги, в свою очередь, подразделяются на реальные и личные.

К реальным относятся налоги на отдельные виды или объекты имущества: землю, дом, промышленное предприятие, торговое заведение, предприятие сферы услуг и т.д. При реальном обложении налог взимается без учета фактических доходов, исходя из внешних признаков, например, площадь земельного участка, количество квартир в доме, численность работающих, количество станков. Ставки налогов, как правило, пропорциональны. Реальные налоги сохраняются в основном в системе местных налогов.

¹ Соболев М.Н. Очерки финансовой науки. – 1925. – С.125

Таблица 2

Система классификации прямых и косвенных налогов

Способы обложения и взимания, платежеспособности и переложения налогов				
Признаки и критерии налогообложения				
Прямые налоги		Косвенные налоги		
Реальные налоги	Личные налоги	Акцизы	Фискальные монопольные налоги	Таможенные пошлины
–поземельный; –подомовой; –промышленый; –на ценные бумаги	–подходный налог с физических лиц; –налог на прибыль корпораций; –налог на доходы от денежных капиталов; –налог с наследства и дарений; –поимущественный налог	–индивидуальные: на пиво, сахар, на бензин и т.д.; –налог с оборота; –налог с продаж; –налог на добавленную стоимость	–на соль; –на табак; –на спички; –на спирт; –на вино и водку и т.д.	–по происхождению: экспортные; импортные; транзитные –по целям: фискальные; протекционные; антидемпинговые; преференциальные –по ставкам: специфические; адвалорные; смешанные

Прямые реальные налоги все больше вытесняются прямыми личными налогами, которыми облагаются учтенные доходы как физических, так и юридических

лиц. Прямые личные налоги взимаются по «декларации» или у «источника» (т.е. в момент выплаты дохода). В основном для них характерны прогрессивные ставки. К прямым личным налогам относятся (табл. 2) подушный, подоходный, поимущественный налоги, налог на прибыль корпораций, налог с наследств и дарений и т.п. Некоторые виды местных налогов непосредственно заменяют реальные (например, налог на прибыль заменяет промысловый налог), но и среди личных налогов есть такие, которые применяются редко, будучи уже устаревшими (например, подушный или поимущественный). Между тем не исключено их существование как местных (особенно поимущественного) и даже государственных: в 1990г. в Великобритании вновь был введен подушный налог.

Различия между прямыми и косвенными налогами заключаются в следующем:

1. Прямые налоги распространяются на стадии производства и реализации товаров (продукции), косвенные – в большей степени регулируют процессы распределения и потребления. Поэтому если прямые налоги – это налоги на доходы, то косвенные налоги можно в определенном смысле считать налогами на расходы.

2. Представляется целесообразным относить налоги к прямым или косвенным на основе признака совпадения или несовпадения объекта и источника налогообложения. В соответствии с таким подходом, прямые налоги – это такие налоги, для которых источник и объект налогообложения идентичны, а косвенные – те, для которых источник и объект не совпадают.

Таким образом, общепринятое деление налогов на прямые и косвенные во многом носит условный характер. Граница между ними зависит, как было отмечено, от

способа обложения и взимания, платежеспособности субъекта и от возможностей переложения. Так, например, прямой по определению налог на прибыль корпорации при условии переложения его в цену товара становится косвенным, а косвенный по определению налог на добавленную стоимость при невозможности включения его в цену товара становится прямым налогом. Поэтому на практике «чистое» вычленение прямого и косвенного обложения не представляется возможным, для их характеристики приходится использовать условное деление.

В результате преобразований форм и методов налогообложения в начале XXI века деление налогов только лишь на прямые и косвенные по указанным выше критериям, не в полной мере стали удовлетворять потребности теории и практики.

В связи с этим приведем свои аргументы относительно деления налогов на прямые и косвенные.

1. Если рассматривать налоги с позиции экономической, т.е. с тех основных проблем экономики: что, как, сколько и для кого производить, то задача заключается в том, чтобы создать наибольшую экономическую свободу действий производителям. Именно производители, предприниматели – главные фигуры в экономике. Именно они, прежде всего, обеспечивают экономический рост, прогресс всей экономики. Отсюда понятно, и все об этом говорят, что мы не должны облагать высокими налогами производителей и предпринимателей. Поскольку, основная масса прямых налогов перекладывается, ложится на них, то логически и экономически вытекает, что мы должны резко сокращать прямые налоги. Это первый аргумент.

2. Во-вторых, известно, что в экономике конечная цель производства – это потребление, т.е. человек с его

безграничными и все возрастающими потребностями. И задача, состоит в наиболее полном их удовлетворении, следовательно, приоритет в экономике, т.е. философский вопрос что первично и что вторично решается в пользу первичности удовлетворения человеческих потребностей. Отсюда понятно, естественно, что налоги, а именно косвенные налоги, которые в основном падают на сферу потребления, должны быть более благосклонны к человеку.

Таким образом, в процессе налогообложения сталкиваются интересы налогоплательщиков из-за того, что имеется определенное противоречие между сферой производства и сферой потребления. Такое объективное состояние экономики, порождая различные интересы, мотивы в хозяйственной деятельности субъектов, создает противоречивые отношения в налоговой системе, приобретающее силу экономического закона противоположности налогообложения (ЭЗПН).

Экономический закон противоположности налогообложения выражает взаимосвязь и объективную необходимость всяческого снижения налоговых изъятий с главного производителя материальных и духовных благ в силу постоянного возвышения его потребностей и одновременного повышения величины специального обложения сферы обмена и взаимных общественных услуг.

В связи с этим законом в экономической системе классификации налогов происходит следующие трансформации. Вся система налогообложения (налоги, сборы, пошлины, социальные взносы и т.д.) классифицируется по признаку воспроизводственного процесса валового национального продукта (ВНП) (табл. 3). Изменение структуры ВНП влияет на характер и структуру налого-

вой системы, соответственно трансформируется понятийный аппарат.

Таблица 3

Трансформация системы налогообложения страны

Признак налогообложения – сферы общественного воспроизводства	
Сферы воспроизводства ВВП	Формы (виды) налогов, сборов, взносов, пошлин
I. Сфера производства	<p>I. Экономические налоги</p> <p>1. Основные налоги = налоги на сферу производства</p> <p>Примеры: 1.1. Налог на прибыль (доход) организаций (корпорационный)</p> <p>1.2. Налог на имущество организаций</p> <p>1.3. Налог на недвижимость</p>
II. Сфера распределения	<p>2. Основные налоги = налоги на сферу распределения</p> <p>Примеры: 1.4. Налог на доходы от капитала</p> <p>1.5. Налог на пользование недрами</p> <p>1.6. Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы</p>
III. Сфера реализации (обмена)	<p>3. Акцизные налоги + 3. Таможенные пошлины = налоги на сферу реализации (обмена)</p> <p>Примеры: 1.7. Налог на добавленную стоимость</p> <p>1.8. Акцизы на товары (услуги)</p> <p>1.9. Таможенные пошлины</p>

Сферы воспроизводства ВВП	Формы (виды) налогов, сборов, взносов, пошлин
IV. Сфера потребления	4. Личные налоги = налоги на сферу потребления Примеры: 1.10. Налог на доходы с физических лиц 1.11. Налог на наследование и дарение 1.12. Налог на имущество физических лиц
Подсистема «инфраструктура»	II. Социальные налоги. 5. Специальные налоги в подсистеме «Инфраструктура» Примеры: 2.1. Взносы в государственные социальные внебюджетные фонды 2.2. Экологический налог 2.3. Налоги, поддерживающие производственную инфраструктуру 2.4. Налоги, поддерживающие социальную инфраструктуру

На основе приведенной классификации производим математическое моделирование налоговой системы.

1. Общие налоги на уровне макроэкономики ($O_{нмак}$) подразделяется на две группы:

- экономические налоги ($Эн$);
- социальные налоги ($Сн$).

$$O_{нмак} = Эн + Сн$$

2. Экономические налоги ($Эн$) представляют собой совокупные налоговые поступления во всех сферах общественного воспроизводства: налоги в сфере производ-

ства ($N_{пр}$), распределения (N_r), обмена (N_o) и потребления ($N_{пот}$)

$$Э_k = N_{пр} + N_r + N_o + N_{пот}$$

3. Экономические налоги можно иначе представить, как совокупность основных налогов в сфере производства и распределения ($О_{нпр}$), акцизные налоги ($А_{кцн}$), таможенные пошлины ($Т_{пош}$) и личные налоги ($Л_{н}$).

$$Э_n = О_{нпр} + А_{кцн} + Т_{пош} + Л_{н}$$

4. Социальные налоги ($С_n$) представляют собой специальные налоги (в узком смысле) в подсистеме инфраструктуры. Основными компонентами социальных налогов являются специальные взносы в социальные фонды ($С_{взф}$), налоги, поддерживающие производственную и социальную инфраструктуру ($И_{пс}$) – мы их называем взаимными общественными услугами ($Н_{оус}$) – и налоги экологические ($Э_{кн}$).

$$С_n = С_{взф} + И_{пс} (Н_{оус}) + Э_{кн}$$

Познание сущности и механизма действия экономического закона противоположности (ЭЗПН) менеджерами, юристами, специалистами налоговой службы и его практическое осуществление позволит оптимизировать налоговую систему государство. Руководство данным законом позволит формировать консолидированный бюджет государства по следующим направлениям источников доходов:

1. Доходы от использования природных ресурсов.
2. Доходы от социальных услуг (взаимных общественных услуг или от инфраструктуры).
3. Доходы от сферы реализации (обмена) товаров и услуг.

4. Доходы от товаропроизводителей, включая доходы предпринимателей.

5. Доходы потребителей, опосредованные через их расходы; при этом не облагается налогом рациональный (оптимальный) потребительский бюджет.

В связи с такой макроэкономикой налоговой политикой, возможно, возрастут издержки, связанные с взиманием налогов в сферах обмена и реализации, а также в подсистеме инфраструктуры, т.е. в тех отраслях и сферах, где в современных условиях преобладает теневая экономика. Для сокращения указанных издержек необходимо:

1. Комплексное внедрение современных кибернетизированных, компьютеризированных технологий, Интернета в государственные органы налоговой службы.

2. Значительную часть налогового бремени переложить на «теневую» экономику.

3. Дальнейшее совершенствование налогового законодательства.

И, наконец, в заключение представим механизм действия экономического закона противоположности налогообложения (ЭЗПН):

1. При закономерном снижении налогов в сфере производства, налоги в сфере распределения, реализации (обмена) и в подсистеме инфраструктуры увеличиваются, но в целом общая (совокупная) налоговая нагрузка на производителя и потребителя падает.

2. При снижении основных налоговых изъятий со сферы производства, закономерно возрастают акцизные и социальные (специальные) налоги, связанные с обменом и реализацией взаимных общественных услуг и инфраструктурой, но в целом налоговая комфортабельность производителя и потребителя повышается.

Таким образом, управление налоговой системой в России, в перспективе будет осуществляться с учетом действия объективного экономического закона противоположности налогообложения.

Бюджетное устройство любого государства определяет организацию бюджетной системы, включающую целостную совокупность консолидированных бюджетов всех уровней. В федеративном государстве (США, Германия, Россия, Канада и др.) бюджетная система представлена федеральным, региональным и местным уровнем (макро и микросистемами). Исходя из критерия территориальной иерархии формирования бюджетной системы, в которой консолидируются налоговые доходы государства, в налоговом законодательстве широкое распространение получила статусная система классификации налогов.

В новом Налоговом кодексе Российской Федерации, который действует с января 1999 г., вся совокупность налогов и сборов подразделяется на три группы (вида): 1. Федеральные; 2. Региональные; 3. Местные. Все они систематизированы в таблице 4.

Таким образом, в общей сложности Налоговым кодексом РФ предусматривается внедрение 16 видов федеральных, 6 региональных и 5 видов местных налогов и сборов, т.е. значительное их сокращение (2004 г. – 27, 1994 г. – 44).

Оценивая классификацию налогов по макросистеме, следует отметить, что такое деление не имеет логического смысла и носит статусный характер. Одни федеральные налоги в качестве доходных источников полностью закреплены за бюджетами нижестоящих уровней, другие – лишь частично, по нормативам либо путем расщепления налоговой ставки.

Таблица 4

Статусная система классификация налогов
в Российской Федерации

Федеральные налоги и сборы	Региональные налоги и сборы	Местные налоги и сборы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Налоги на добавленную стоимость 2. Акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья 3. Налог на прибыль (доход) организаций 4. Налог на доходы от капитала 5. Налог на доходы с физических лиц 6. Взносы в государственные социальные внебюджетные фонды 7. Государственная пошлина 8. Таможенная пошлина и таможенные сборы 9. Налог на пользование недрами 10. Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы 11. Лесной налог 12. Водный налог 13. Экологический налог 14. Федеральные лицензионные сборы 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на имущество организаций 2. Налог на недвижимость 3. Дорожный налог 4. Транспортный налог 5. Налог на игорный бизнес 6. Региональные лицензионные сборы 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Земельный налог 2. Налог на имущество физических лиц 3. Налог на рекламу 4. Налог на наследство и дарение 5. Местные лицензионные сборы

Учетно-экономическая целесообразность диктует иную группировку налогов, взимаемых с предприятий и организаций. Современная система налогообложения хозяйствующих субъектов, т.е. на уровне микроэкономики, представлена следующими видами налогов, сборов и платежей:

1. Налоги, включаемые в продажную (отпускную) цену продукции (работ, услуг). Например, налог на добавленную стоимость, акцизы.

2. Налоги, относимые на издержки производства и обращения. Например, взносы в государственные социальные внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования); а также дорожный налог, земельный налог.

3. Налоги, относимые на финансовые результаты (до налогообложения прибыли). Например, налог на имущество организаций, налог на недвижимость и некоторые местные налоги (налог на рекламу).

4. Налоги, сборы и платежи, относимые на прибыль, остающуюся после уплаты налога на прибыль, т.е. оплачиваемые из остающейся в распоряжении предприятия прибыли. Например, налог на операции с ценными бумагами и некоторые местные налоги.

Таким образом, в современных условиях рыночной экономике, традиционные системы классификации налогов на прямые и косвенные трансформируются на совершенно новые экономические системы классификации, основанные на новых критериях, подходах и направлениях. Все это, безусловно, позволяет полнее оценить социально-экономическое влияние каждого налога на мотивационное поведение производителя и потребителя.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ИГР В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ

Теория игр получила бурное развитие во второй половине двадцатого века. Считается, что с помощью теории игр предприятие получает возможность предусмотреть ходы своих партнеров и конкурентов, оценить собственные стратегии, а главное обосновать те или иные управленческие решения. Однако, считается, что сложный инструментарий следует использовать только при принятии принципиально важных стратегических решений.

В последние годы значение теории игр существенно возросло во многих областях экономических и социальных наук. В экономике она применима не только для решения общехозяйственных задач, но и для анализа стратегических проблем предприятий, разработок организационных структур и систем стимулирования.

Уже в момент ее зарождения, которым считают публикацию в 1944 г. монографии Дж. Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение», многие утверждали, что теперь ничего фундаментально нового в экономической теории придумать нельзя. К этим высказываниям относились с улыбкой, но может кто-нибудь вспомнит что-нибудь фундаментальное во втором пятидесятилетии двадцатого века. А в эпоху персональных компьютеров влияние фундаментальных идей на экономику предприятий становится вообще иллюзор-

ным, так как любой менеджер в любой момент может проверить, какие закономерности действуют именно на его предприятии. Эти прогнозы нельзя было считать излишне смелыми, так как с самого начала данная теория претендовала на описание рационального поведения при принятии решений во взаимосвязанных ситуациях, что характерно для большинства актуальных проблем в экономических науках. Такие тематические области, как стратегический менеджмент, конкуренция, логистика, кооперация, риск и неопределенность, являются ключевыми в теории игр и непосредственно связаны с управленческими задачами.

Первые работы по теории игр, естественно, отличались упрощенностью предположений и высокой степенью абстракции, что делало их малоприменимыми для практического использования. За последние 10-15 лет положение резко изменилось. В последнее время эти методы проникли и в управленческую практику.

Вполне вероятно, что теория игр вообще будет восприниматься как наиболее экономически обоснованный элемент теории организации. Уже в 80-х годах М. Портер ввел в обиход некоторые ключевые понятия теории, в частности такие, как «стратегический ход» и «игрок».

Правда, эксплицитный анализ, связанный с концепцией равновесия, в этом случае еще отсутствовал.

Чтобы описать игру, необходимо сначала выявить ее участников. Это условие легко выполнимо, когда речь идет об обычных играх типа шахмат, нарды, преферанса и т.п. Иначе обстоит дело с «рыночными играми». Здесь не всегда просто распознать всех игроков, т.е. действующих или потенциальных конкурентов, и не все заранее договариваются с вами поиграть. Практика показывает, что не обязательно идентифицировать всех игроков, надо об-

наружить наиболее важных, хотя современная вычислительная техника сильно расширяет возможности учета любого игрока. Игры охватывают, как правило, несколько периодов, в течение которых игроки предпринимают последовательные или одновременные действия.

Эти действия обозначаются термином «ход». Действия могут быть связаны с ценами, объемами продаж, затратами на научные исследования и разработки и т.д. включая давление со стороны администрации и рейдерство. Периоды, в течение которых игроки делают свои ходы, называются этапами игры.

Выбранные на каждом этапе ходы, в конечном счете, определяют «платежи» (выигрыш или убыток) каждого игрока, которые могут выражаться в материальных ценностях или деньгах (преимущественно дисконтированная прибыль).

Еще одним основным понятием данной теории является стратегия игрока. Под ней понимаются возможные действия, позволяющие игроку на каждом этапе игры выбирать из определенного количества альтернативных вариантов такой ход, который представляется ему «лучшим ответом» на действия других игроков.

Относительно концепции стратегии следует заметить, что игрок определяет свои действия не только для этапов, которых фактически достигла конкретная игра, но и для всех ситуаций, включая и те, которые могут и не возникнуть в ходе данной игры.

Важна и форма предоставления игры. Обычно выделяют нормальную, или матричную, форму и развернутую, заданную в виде дерева. Чтобы установить первую связь со сферой управления, игру можно описать следующим образом. Два предприятия, производящие однородную продукцию, стоят перед выбором. В одном слу-

чае они могут победить конкурента на рынке благодаря установлению высокой цены, которая обеспечит им средний доход. При вступлении в жесткую конкурентную борьбу оба получают доход. Если один из конкурентов устанавливает высокую цену, а второй – низкую, то последний реализует монопольный доход, другой же получает доход меньше.

Подобная ситуация может, например, возникнуть когда обе фирмы договорились о своих ценах и они не могут быть пересмотрены. При отсутствии жестких условий, обоим предприятиям выгодно назначить низкую цену. Стратегия «низкой цены» является доминирующей для любой фирмы: вне зависимости от того, какую цену выбирает конкурирующая фирма, самой всегда предпочтительней устанавливать низкую цену. Но в таком случае перед фирмами возникает дилемма, так как очевидно, что доход будет не высоким, что имеет смысл только при торговле высокооборотными товарами. Такая стратегическая комбинация «низкие цены против низких цен» с соответствующими платежами называется равновесием Нэша, при котором ни одному из игроков невыгодно сепаратно отходить от выбранной стратегии. Подобная концепция равновесия является принципиальной при проектировании стратегии, это как бы допустимый, но конечно не оптимальный план разрешения стратегических ситуаций.

Что касается указанной выше дилеммы, то ее разрешение зависит, в частности, от оригинальности ходов игроков. Если предприятие имеет возможность пересмотреть свои стратегические переменные (в данном случае цену), то может быть найдено кооперативное решение проблемы даже без официального договора между игроками, если ситуация устраивает всех, то так оно и

будет. Практика подсказывает, что при многократных контактах игроков появляются возможности добиться приемлемой «компенсации». Так, при известных обстоятельствах нецелесообразно стремиться к краткосрочным высоким прибылям путем ценового демпинга, если в дальнейшем может возникнуть «война цен». Как отмечалось, оба подхода характеризуют одну и ту же игру. Предоставление игры в нормальной форме в обычном случае отражает «синхронность». Однако это не означает «одновременность» событий, а указывает на то, что выбор стратегии игроком осуществляется в условиях неведения о выборе стратегии соперником. При развернутой форме такая ситуация выражается через овальное пространство (информационное поле). При отсутствии этого пространства игровая ситуация приобретает иной характер: сначала решение должен бы принимать один игрок, а другой мог бы делать это вслед за ним.

Применение теории игр для принятия стратегических управленческих решений так же достаточно исследовано, однако автору не приходилось наблюдать данный феномен в практике российских предприятий, хотя в футболе это достаточно очевидно. В странах с рыночной экономикой в качестве примеров здесь можно назвать решения по поводу проведения принципиальной ценовой политики, вступления на новые рынки, кооперации и создания совместных предприятий, определения лидеров и исполнителей в области инноваций, вертикальной интеграции и т.д. Положения данной теории в принципе можно использовать для всех видов решений, если на их принятие влияют другие действующие лица. Этими лицами, или игроками, необязательно должны быть рыночные конкуренты; в их роли могут выступать субпоставщики, ведущие клиенты, сотрудники организаций, а так-

же коллеги по работе. В практике автора был случай, когда студентка заочница обратилась с просьбой помочь найти оптимальную стратегию против ее мужа с целью найти точку равновесия и, что интересно, она была очень довольна результатом.

Инструментарий теории игр особенно целесообразно применять, когда между участниками процесса существуют важные зависимости в области платежей. Что особенно важно: всегда надо иметь в виду, что математические методы не дают однозначный ответ на все вопросы, а только определяют вектор, то есть направление движения, а далее в принятии решений должна участвовать интуиция, опыт, знания, и ощущение политической ситуации, что слабо формализуется (возможно, только на современном этапе и в условиях России вообще и Татарстана в частности).

И.М. Курзина

кандидат экономических наук, доцент

К ВОПРОСУ О ПЕРИОДИЗАЦИИ ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ

Периодизация истории экономики относится к одной из важнейших проблем историко-экономической науки. В основу этапов (моделей) развития должны быть положены определенные факторы, безусловно, носящие не только социально-экономический, но и культурно-исторический, политический характер.

В настоящее время существует огромное количество подходов к периодизации экономической истории: С.Е. Десницкий, Ф. Лист, К. Бюхер, Б. Гильдебранд, Д. Бэлл, А. Турен, У. Ростоу, но к основным все-таки относятся формационный подход К. Маркса и теории цивилизации Н.Д. Данилевского и Ар. Тойнби.

С одной стороны, критикуемый всеми, формационный подход дает стройную универсальную схему стадий или общественно-экономических формаций, сменяющих друг друга и основанных на соответствующем способе производства и форме собственности. Это упорядочивает наше представление об эволюционном процессе, делает его более понятным и доступным. В то же время, тезис о классовой борьбе и антагонистических противоречиях между ними превращают этот подход в исторический раритет. Однако, рациональное зерно в формационном подходе, безусловно, существует. Вряд ли можно избежать в изложении курса таких категорий как рабовладение, феодализм, не характеризуя их с точки зрения развития производительных сил и производственных отношений.

Пропагандируемый последнее время цивилизационный подход основывается на теории культурно-исторических типов Н.Я. Данилевского и теории цивилизации А. Тойнби. Цивилизационный взгляд на экономическую историю признает альтернативность и многовариантность развития, стремится отразить взаимовлияние и взаимодействие в развитии различных народов. Цивилизационный подход предполагает более глубокую трактовку экономики – как многосложного сочетания орудий, форм и видов человеческой деятельности. Н.Я. Данилевский, описывая культурно-исторические типы, анализи-

рует законы, по которым они развиваются, пытается охарактеризовать их с нравственной точки зрения.

А. Тойнби, определяя основные признаки цивилизации, констатирует, что каждая, обладая определенным стилем в искусстве и «доминирующими линиями активности», является уникальной, неповторимой, но абсолютной грани между ними нет.

Цивилизация, по его мнению, не статическое состояние общества, а динамическое движение эволюционного типа. Природа генезиса и развития цивилизации кроется в сложном взаимодействии факторов внешних и внутренних. Его знаменитая мифологема «Вызов – ответ», объясняет многие проблемы, возникающие в ходе изучения истории экономики. Ответ на посланный вызов внешний – мирской или сакральный – и составляет канву исторического процесса. Так, все достижения древнегреческой цивилизации были ответом на вызов, который поставил греков перед необходимостью совершенствовать свои ремесла, быть искусными мореплавателями, торговать, осваивать новые земли или погибнуть, исчезнуть во времени и пространстве, как цивилизация, которая не в состоянии обеспечить себя всем необходимым. Цивилизационный подход в большей степени подразумевает раскрытие глубоких культурных, религиозных пластов, не исключая экономический анализ, но все-таки отводящий его на второй план.

Нам представляется, что наиболее целесообразной, действенной и оправдывающей себя в процессе изучения истории экономики является теория «технологического уклада».

«Технологический уклад» – замкнутый макроэкономический цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск

набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующий тип общественного потребления. «Технологический уклад» обладает сложной внутренней структурой. Его ключевой фактор представляет совокупность базисных технологических процессов. Жизненный цикл «технологического уклада» имеет 4 фазы: становление, рост, зрелость и упадок. Сначала расширение производства, составляющего новый «технологический уклад» осуществляется в неблагоприятной для него экономической среде, определяемой доминированием предшествующего уклада. Лишь с формированием целостного воспроизводственного комплекса и при соответствующих институциональных изменениях создаются условия для быстрого расширения нового уклада.

В условиях рыночной экономики становление и смена «технологического уклада» проявляется в форме длинных волн экономической конъюнктуры. В зависимости от фазы жизненного цикла уклада – становления, роста, зрелости или упадка – меняются темпы роста и уровень экономической активности. Используя такой подход, можно не только проследить влияние «технологического уклада» на развитие институциональной структуры общества, но также проанализировать изменения, происходящие на мировом рынке, расстановку сил в глобальном масштабе, изменения в соотношении рынка и государства. Так, если рассмотреть процесс становления и развития рыночных капиталистических отношений, то можно выделить следующие этапы:

1. 1770-1830 гг. Этап, закончившийся первой промышленной революцией и ознаменовавшийся переходом к фабричному производству, широкому использованию паровых двигателей, разрушением феодальной монополии и ограничением роли государства. Великобритания

становится «мастерской мира», формируется и развивается её обширная колониальная система.

2. 1830-1890 гг. Этап, закончившийся второй промышленной революцией, был связан с бурным развитием науки и техники: изобретение двигателя внутреннего сгорания, получение и использование электрического тока, добыча и переработка нефти, создание автомобильной, военной промышленности, производство цветных металлов и легированной стали. Доминирование Великобритании сохраняется, но её начинает теснить будущий лидер – США. К 1860 году США выходят на второе место в мире по объёму промышленного производства.

Этот этап характеризует свобода международной торговли, концентрация производства и образование монополий, изменение рыночной конкурентной среды, развитие акционерного капитала, банков и финансовой системы.

3. 1890-1940 года. Данный этап сопровождается расширением институтов государственного регулирования. Появляется государственная собственность на естественные виды монополий, приходит конец Британского господства, появляются новые лидеры – США и Германия.

4. 1940-1980 годы. Этот период связан с получением атомной энергии и использованием её как в военной, так и в мирных целях. Развиваются институты социального обеспечения, создаются военно-промышленные комплексы, в экономической политике ведущих стран мира преобладает кейнсианская доктрина. Лидирующей отраслью становится автомобилестроение.

5. 1980-2030 годы. Снижение роли государственного регулирования, государство как «большой брат». Государственное регулирование распространяется на страте-

гические виды информационной и коммуникационной инфраструктуры. Лидирующие государства: США, Япония, Германия, Швеция. Основные отрасли: электронная промышленность, вычислительная техника, программное обеспечение, авиационная промышленность, телекоммуникации.

Итак, положив в основу периодизации развитие и становление «технологического уклада» и рассмотрев исторический процесс как циклические, макроэкономические колебания, можно проследить взаимовлияние и взаимообусловленность технологических, социально-экономических, глобальных, международных и правовых изменений, происходящих в экономической истории.

Ю.В. Кит

кандидат педагогических наук,
доцент ИГС при Президенте РТ,
зав. информационно-аналитическим отделом

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В российском обществе наметились некоторые тенденции выхода из того системного кризиса, в котором оно оказалось в 90-х годах XX века. Эти тенденции связаны, прежде всего, с усилением государственного регулирования социально-экономических процессов и продолжением рыночных реформ. Следует отметить, что эти весьма противоречивые тенденции делают необходимым

теоретический анализ особенностей управленческой деятельности и в частности информационно-аналитического обеспечения как одного из факторов ее эффективности.

Рассматривая проблему информационно-аналитического обеспечения управления, в первую очередь, необходимо определить понятие информации. Развитие информационного общества, повышение роли информации в процессе управления обществом в целом и его подсистемами приводит к понятию информации как предмета управленческого труда. Управление – целесообразное воздействие субъекта управления на объект управления для достижения поставленной цели. Управление можно считать эффективным, если оно базируется на научном анализе имеющейся информации. Эффективное использование информации в социальном управлении возможно при условии её полноты, однородности, оперативности, достоверности, сопоставимости и проверяемости.

Оперируя информацией, субъект управления реализует сущность управления, которая в наиболее общем виде может быть определена как «направляющее, организующее и регулирующее воздействие на общественные процессы».¹ Управление осуществляется, как известно, посредством системы действий циклического характера. Сбор и обработка информации – этап, который начинает фазу цикла, являясь одновременно завершающим этапом предыдущей фазы цикла. На начальном этапе акцент делается на информацию о состоянии проблемной ситуации, на заключительном этапе – на ин-

¹ Атаманчук Г.В. Управление – социальная ценность и эффективность. – М., 1995; Франчук В.И. Современные основы социального управления. – М., 1993; Социологическая наука: информационные аспекты. – М.: Институт социологии РАН, 1980

формацию о результатах реализации управленческого решения.

В последние годы внимание государства к проблемам информатизации общества усилилось. В целях создания условий для согласованного функционирования и взаимодействия органов государственной власти Российской Федерации, обеспечения безопасности страны и национальных интересов в информационной сфере и, учитывая важность информатизации для формирования и развития качественно новых социально-экономических отношений в России, а также их прогнозирования, был подписан Указ Президента РФ (20 января 1994 года) «Об основах государственной политики в сфере информатизации». Указ, кроме правовых аспектов информатизации, организационно-методических основ, рассматривает и вопросы, касающиеся федеральных и региональных информационных систем и сетей, обеспечивающих совместимость и взаимодействие в едином информационном пространстве Российской Федерации, что имеет прямое отношение к проблемам информационного обеспечения прогнозирования социального развития России.

Государственная политика в сфере информатизации осуществляется в рамках федеральной целевой программы «Электронная Россия на 2002-2010 гг.», которая была одобрена правительством РФ в январе 2002 года. В ходе реализации этой программы 27 сентября 2004 г. была принята Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 года, а 17 июля 2006 г. – Концепция региональной информатизации до 2010 года. Основными целями государственной политики в сфере информатизации являются: создание условий для развития информационно-телекоммуникационной инфра-

структуры, отвечающей современным требованиям и обеспечивающей потребности населения в информации, а также потребности органов государственной власти субъектов Российской Федерации в информации и информационном взаимодействии, обеспечение информационной безопасности региональных и муниципальных информационных систем, информационно-телекоммуникационной инфраструктуры на территории субъектов Российской Федерации, повышение эффективности государственного управления социально-экономическим развитием посредством внедрения информационных технологий.

В соответствии с основными положениями Доктрины информационной безопасности Российской Федерации, обеспечение необходимого уровня безопасности государственных информационных систем и ресурсов, их целостности и конфиденциальности основано на применении единых требований защиты информации от несанкционированного доступа или изменения, воздействия компьютерных атак и вирусов, а также на использовании сертифицированных отечественных средств предупреждения и обнаружения компьютерных атак и защиты информации, разрабатываемых и производимых организациями, получившими в установленном порядке необходимые лицензии.

Общегосударственные информационные ресурсы, включая регистры, кадастры, реестры, классификаторы, создаются в целях предоставления оперативного доступа к целостной, актуальной, достоверной и непротиворечивой информации об основных объектах, формах, способах и результатах государственного управления и ее совместного использования на межведомственном уровне органами государственной власти. Для обеспечения ин-

формационной открытости деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, а также информирования населения о результатах социально-экономического развития региона и отдельных муниципальных образований в рамках электронного правительства региона в сети Интернет создаются сайты органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Создание различного типа информационно-аналитических структур позволяет решать неотложные задачи современного общества по обеспечению надежного мониторинга состояния политической и социально-экономической ситуации в стране.

Структура информационно-аналитической системы современной России неоправданно сложна, ее подразделения часто дублируют друг друга: Главное программно-аналитическое Управление Администрации Президента РФ – Аналитические Управления министров, Госкомитетов и ведомств (Торгово-промышленная палата, Госкомпром и т.п.). На базе Российской Академии госслужбы при Президенте РФ создана Ассоциация информационно-аналитических служб «Информационное единство», призванная объединять усилия регионов России в области информационной политики и в решении организационно-нормативных вопросов.

Параллельно с информационно-аналитическими структурами работает и Госкомстат России.

Информационная база управления формируется из различных источников: законы РФ, документы, отражающие управленческие воздействия, факты, выявляемые в процессе контроля, оперативная информация о ситуации,

результаты социологических исследований, статистика результата управленческих воздействий.

Виды информации, необходимой для осуществления управления: статистическая, историческая, социологическая, экономическая. Систематизировать информацию для анализа можно по следующим признакам:

- временной;
- территориальный;
- структурный.

Формирование информационного массива, его математизация позволяют повышать качество анализа.

В контексте управленческой деятельности можно выделить оперативную информацию, которая используется для регулярной коррекции управляющих воздействий, и стратегическую информацию, используемую при моделировании, проектировании.

Усложнение проблем федерального управления и существенное расширение прав региональных и местных органов власти требуют дальнейшего совершенствования методов обработки управленческой информации. Среди них ведущая роль принадлежит статистике и методам аналитического моделирования.

В широком смысле модель – это отображение определенных характеристик объекта в целях его исследования.

Модель является важным инструментом научной абстракции, позволяющим выделить, обособить и анализировать существенные для данного исследования характеристики – свойства, взаимосвязи, структурные, функциональные параметры некоторого объекта. Смоделировать означает описать явление или процесс в обобщенной форме: внутреннюю структуру (структурная аналогия) или воспроизводство функции объекта (функциональная

аналогия), или динамику процесса. Обобщение выражается при этом в описании явлений с помощью математических уравнений. Моделирование успешно применяется не только в экономических, технических, естественных науках, но и при изучении общественных процессов, явлений.

Математическое моделирование различных явлений и процессов может быть успешным в сочетании с глубоким содержательным анализом, способным раскрыть механизм действия социальных законов.

Модели разделяются на логические, записанные с помощью логических выражений, информационные, основанные на массовых потоках информации и математические. Математической или абстрактной называют модель с количественными характеристиками, записанными в виде формул.

К логическим моделям относятся модели прогнозирования по исторической аналогии, которые базируются на историческом опыте развития данной системы. Модели описательного характера рассматриваются в виде сценариев будущего; среди информационных известны модели взаимодействия между науками. Математические модели делятся на три основные группы:

- статистико-вероятностные модели;
- экономико-математические;
- функционально-иерархические.

В моделировании социальных и экономических процессов исключительно важную роль играет первый вид моделей. Статистические модели, к которым относят модели распределения, модели распознавания образов, корреляционные, дисперсные, факторные, имитационные модели, модель Монте-Карло, позволяют исследовать сложную систему любого типа. Возможность учета не-

линейности, динамика вероятностной природы некоторых явлений позволяет сделать статистическую модель, адекватную действительности. Статистическое моделирование процессов функционирования сложных систем предполагает учет случайных возмущений, описываемых самыми разными законами распределения.

Задачами математического моделирования являются, прежде всего, формализация общественных явлений и целенаправленное математическое описание тех или иных социальных объектов с одновременной разработкой соответствующей содержательной части теории. Применение математико-статистических методов в информационно-аналитическом обеспечении социального управления предлагает две задачи – статическую и динамическую.

К решению этих задач относятся:

- формирование и оценка исходных данных исследования,
- логический анализ механизма связи между параметрами,
- проведение корреляционного (например, установление связи между численностью рождений и уровнем образования женщины) или регрессионного анализа,
- расчет коэффициентов регрессионных моделей (уравнений),
- разработка прогноза на основе полученных корреляционных или регрессионных моделей.

Существует ряд методических требований к подбору типа функций, используемых при решении задач математического моделирования.

В первую очередь для выбора типа функции, описывающей тенденцию, для прогнозирования с использованием регрессионного анализа необходимо определить

пределы, в которых будет применяться этот метод. Прогнозы по аппроксимирующим функциям наиболее надежны на короткие и средние сроки (от 2-х до 5-7 лет). Подбор математической функции зависит от эмпирических значений прогнозируемой величины и является ответственной частью работы потому, что только хорошо подобранное к сходным данным уравнение даст кривую, которая наиболее точно выразит основную тенденцию. В случае неудачного выбора функции кривая даст искаженное представление об истинном отношении зависимости.

Регрессивные модели эффективны как при разработке краткосрочных, так и среднесрочных прогнозов. Моделирование на уровне макромоделей, то есть описание, например, наиболее общих свойств (признаков, показателей) развития общества, заключается в исследовании этих свойств, представленным некоторым множеством переменных и выяснении типов связей между переменными: структуры допустимого множества состояний, возможных способов перехода из одного состояния в другое. Такого рода математическое описание явлений возможно и на уровне малой социальной группы, или какого-нибудь общественного механизма.

Процессы всех событий и явлений можно разделить на детерминированные (точно предсказуемые) и стохастические (случайные), течение которых можно предсказать лишь в заданном интервале и с определенной долей вероятности.

В тех случаях, когда влияющий на социальный процесс фактор является единственным, используется однофакторная модель, при большом числе факторов – многофакторная. Исследование социальных процессов и их расчета могут определяться в статике, т.е. в конкретный

момент времени (год, пятилетие), или в динамике, т.е. в определенном временном периоде. Тогда модели делятся соответственно на статические и динамические.

Практическое значение прогнозирования сводится к возможности с помощью прогноза повысить эффективность принимаемых решений.

Тактика, принятая в статистической теории предсказаний, заключается в том, чтобы максимально выделить детерминированную часть процесса и постоянно стремиться к уточнению предсказания вероятностной части. Практическое использование методов прогностического моделирования показывает, что наиболее точными являются прогнозы с использованием корреляционного, регрессионного анализов на основе систематических моделей.

Развитие России в современных условиях неэффективно без формирования социально-управленческой стратегии, направленной на комплексное решение проблем в связи с изменениями социально-экономической ситуации в стране, а также являющихся проявлениями общемировых тенденций общественного развития.

Переход России к рыночным отношениям, смена общественно-политического устройства потребовали использования новых методов управления экономикой и, как следствие, переориентации деятельности статистических органов и изменения задач статистики. В современных условиях статистика должна обеспечивать органы государственного и муниципального управления, население объективной, своевременной и полной информацией по вопросам социально-экономического развития регионов, отраслей и секторов экономики.

Статистическая информация используется на макроуровне для разработки экономической политики в

стране, формирования проектов бюджета Российской Федерации и ее субъектов, получения прогнозов социально-экономического развития, анализа реализации федеральных законов и международных обязательств России. Таким образом, статистика играет важную роль в формировании информационной инфраструктуры экономики, социальной сферы и общества в целом.

Информационно-аналитическое обеспечение социально-управленческих процессов выступает в качестве одного из важнейших инструментов в формировании стратегии развития России.

Таким образом, информационно-аналитическая деятельность в управленческой деятельности сводится к сбору информации, её анализу; познание сущности конкретного процесса, определении его места в системе социальных отношений общества и его основных характеристик; построение модели, адекватно отражающей соотношение и динамику социального процесса; осуществление прогноза изменения обстановки в случае принятия конкретного управленческого решения. Содержание деятельности структур системы управления составляют: а) производство управленческих решений (т.е. перевод социальной информации в содержание нормативных актов, обеспечивающих управление); б) реализация управленческих решений; в) контроль последствий реализации управленческих решений (т.е. отслеживание адекватности изменений в социуме целям, ради которых производилось управленческое решение).

На этапе обработки информации для повышения эффективности применения информационных технологий следует как можно лучше формализовать данные, перевести качественные показатели в количественные и представить их в электронном виде.

На этапе анализа полученных данных широко применяются автоматизация методов математической статистики, большинство из которых представлены как специальными статистическими пакетами SPSS, STATISTICA, так и средствами анализа данных EXCEL, которые позволяют осуществить:

- проверку эффективности нововведений (оценка достоверности сдвига по выборке), оценку значимости различий в двух разных выборках. Для решения этих задач надо сформировать два набора чисел, каждый из которых содержит значения интересующего показателя. Статистические критерии сравнения двух выборок покажут случайны или неслучайны различия этих рядов чисел;

- прогнозирование будущего поведения некоторого временного ряда: с помощью статистического пакета программ подбирают некоторое аналитическое уравнение – строят регрессионную модель;

- выявление связей между изучаемыми признаками позволяет проводить корреляционный анализ;

- оценку существенности влияния разноуровневого фактора на формирование того или иного признака позволяет дисперсионный анализ;

- классификацию объектов средствами кластерного анализа;

- определение необходимого объема выборки для достижения определенного уровня достоверности проводимого социологического исследования и т.п.

Имеющиеся статистические пакеты имеют широкий спектр возможностей визуализации данных. Результаты применения статистических процедур, как правило, представляются в наглядном графическом виде, когда это возможно.

Изучение статистического анализа данных (прикладной статистики) с применением информационных технологий давно стало обязательным элементом образования почти по всем специальностям. В нашей же стране подавляющее число специалистов не имеют об этом никакого понятия. Курс «Теория вероятностей и математическая статистика» носит теоретический характер, и даже те, кто его прослушал, не могут применить полученные знания на практике, тем более использовать для этого информационные технологии.

Поэтому при подготовке менеджеров различных специализаций, на мой взгляд, следует обратить особое внимание на этот аспект информационно-математической подготовки, которая позволила бы в дальнейшем знать как методику, так и возможности и границы применимости информационно-статистических методов в информационно-аналитическом обеспечении управленческой деятельности.

Список использованной литературы

- 1) Андрианова Т.В. Методологические проблемы организации информации в области общественных наук. – М.: Наука, 1980.
- 2) Тавокин Е.П. Проблемы познания и анализа в социологии – М., 1993.
- 3) Тихонов М.Ю. Информация. Информационные технологии. Информационное общество (философские и методологические аспекты). – М.: ЗеЛо, 1997.
- 4) Государственная служба: поиски эффективности. За рубежомный опыт / Реф. сб. Вып.13. – М.: РАГС, 1996.
- 5) Цариценцева Е.В. Социологическая информация в контексте государственного управления // Кредо. – №17. – 1998.
- 6) Райцин В.Я. Моделирование социальных процессов: Ученик (пособие для студентов факультета «Математические методы в экономике») / В.Я.Райцин. – М.: Экзамен, 2005. – 189 с.

Р.Р. Хуссамов

кандидат экономических наук, доцент,
профессор ИСГЗ

БУДУЩЕЕ ВУЗОВ РОССИИ. ПРОГНОЗЫ И РИСКИ

Не жди розового будущего, оно само не придет
Хальф Бек

Целью данной статьи является анализ возможных вариантов будущего российских вузов и попытка спрогнозировать будущие риски функционирования высшей школы РФ исходя из реалий настоящего.

Образование является важной, неотъемлемой частью жизни человека. Уровень развития образовательной сферы отражает накопленный потенциал интеллектуального богатства общества. Каждый эволюционный этап развития общества находит свое отражение в особой образовательной парадигме.

Реформирование общественных отношений в нашей стране происходит неоднозначно. Экономические реформы характеризуются глубокими преобразованиями в производственной, финансово-бюджетной и других жизненно важных системах хозяйствования. Россия медленно продвигается по тернистому пути к новому «светлому будущему» – демократическому обществу с социально ориентированной экономикой.

Демократические и рыночные преобразования, начавшие осуществляться в стране с 90-х годов, неоднозначно сказались на развитии высшего образования РФ. Его современные социально-экономические проблемы

отражают реальные противоречия развития российского общества в трансформационный период. С одной стороны, снизилась общая управляемость образованием в целом. С другой стороны, переход к многообразию форм собственности, развитие коммерческих вузов и другие позитивные изменения сформировали предпосылки для возникновения новых направлений деятельности вузов.

Все вышесказанное обуславливает объективную необходимость пристального внимания к изучению образовательной системы, исследованию его современного состояния. Особенно актуально изучение возможных последствий реформирования российского высшего образования.

Научная рефлексия современных образовательных реформ в Российской Федерации напоминает какофонию – много звуков разной силы, истерики и шума разного характера и проявления. Казалось бы, отсутствие гармонии и компромиссов в научных дискуссиях является нормальным явлением. Но дискуссия о будущем вузовского образования вышла за рамки академического сообщества, и она происходит уже между самими вузами, между вузами и государственными органами управления.

Разберемся в современной ситуации по возможности объективно. Что было, что произошло, и что наиболее вероятное произойдет в вузовской системе РФ?

Что было? Была известная советская система высшего образования. Она была создана для подготовки специалистов высшей квалификации, необходимых для социалистического народного хозяйства. Справилась ли с данной важной задачей система высшего образования СССР? Безусловно, эта задача была решена.

Эффективность системы высшего образования СССР, достижение им высоких образовательных резуль-

татов во многом определялась соответствующей мотивацией работников, что, в свою очередь, зависело от способности государственных органов управления образованием создать действенные механизмы и методы воздействия на мотивацию труда в этой сфере.

В советский период развитие высшего образования являлось одним из важных приоритетов государственной политики и идеологической деятельности. Создавались новые высшие учебные заведения. Проводилась кадровая политика, направленная на обеспечение вузов квалифицированными специалистами.

Прежняя советская высшая образовательная система отличалась жесткими учебными планами, составляемыми централизованно. Эти планы основывались на том, что студенты приобретали фактологические познания в узко специализированных предметах. Образовательные потребности определялись централизованным планированием распределения рабочей силы.

Важным фактором, влияющим на будущие перспективы высшего образования, является кадровый ресурс. Люди – преподаватели, сотрудники вузов – составляют основу интеллектуального потенциала любого вуза.

Рассмотрим опыт российских вузов в мотивации труда. Данный опыт складывается из трех основных периодов: советского, перестроечного и современного.

Советскому периоду был присущ хорошо разработанный своеобразный механизм управления мотивацией, основанный на преимущественном применении командно-административных и идеологических методов. Командно-административные методы базировались на власти, дисциплине и взысканиях. Из идеологических методов мотивации широко применялось социалистическое соревнование, направленное на выполнение и перевы-

полнение производственных планов, повышение производительности и дисциплины труда, запрет девиантного поведения. Большое внимание уделялось моральному стимулированию труда, при этом моральные стимулы отражали высоко идеологизированные ценности и цели. Экономические методы управления мотивацией использовались не в полном объеме и были ориентированы, в основном, на централизованное планирование и заработную плату.

В перестроечный период советская система воздействия на мотивацию труда была разрушена, прежние командные и идеологические методы и стимулы перестали работать, произошло увеличение роли экономических методов. Для большинства сотрудников вузов стал изменяться общепринятый коллективный стереотип восприятия труда в вузе как элитарный и востребованный обществом. Низкая оплата труда в вузах, повсеместное снижение ответственности за выполнение трудовых обязанностей, ослабление рычагов административного регулирования, в совокупности с утратой прежних ценностей и целей привели к негативным результатам в мотивационной сфере вузовской деятельности.

В современных рыночных условиях основной целью государственной образовательной политики является повышение эффективности и конкурентоспособности высшего образования путем снижения бюджетной нагрузки на образовательные учреждения, развития платных образовательных услуг. Достижение целей осуществляется посредством реализации федеральных и региональных целевых программ.

Что произошло в 1990 годы? Что происходит сейчас?

В 1992 году Правительством РФ был подготовлен проект Программы углубления экономических реформ, рассчитанных на среднесрочную перспективу (до 1995-1996 гг.). В Программе были представлены высокие, благородные цели проводимых реформ. В этот период декларировались такие цели, как экономическое, социально-политическое, духовное возрождение России, рост и процветание отечественной экономики, обеспечение на этой основе благосостояния и свободы ее граждан, развитие демократических институтов, укрепление российской государственности.

Средством достижения поставленных целей должно было стать формирование эффективной рыночной экономики, глубокое преобразование экономических институтов, развивающих инициативу и разумный риск. В этих условиях каждый гражданин, без навязчивой и неэффективной государственной опеки сможет полностью проявить себя и обеспечить благосостояние своей семьи своим трудом, знаниями. В то же время государство намерено твердо выполнять обязательства по защите гражданских, социальных и политических прав личности, собственности, по поддержке нуждающихся, пожилых, нетрудоспособных сограждан и детей.

В обновленной российской экономике должен быть достигнут баланс экономической эффективности и социальной справедливости. Эффективное производство, напряженный труд создадут богатство, что позволит проводить в жизнь принципы справедливости. Эффективное производство будет основой для роста благосостояния граждан, укрепления демократических институтов, развития науки и культуры, сохранения природы, развития лучших традиций народов нашей страны, занятия Росси-

ей достойного места в мировом сообществе цивилизованных наций.¹

Российское общество перестраивалось, переоценивая при этом свои ценности и цели. Эти перемены повлекли за собой демократизацию в образовательной сфере. Несмотря на все это, сегодняшняя система образования в России – федеральная, централизованная.

В настоящее время система высшего образования Российской Федерации объединяет 607 государственных и 358 негосударственных вузов, в которых обучается 4,7 млн. человек. После относительного спада в середине 90-х годов число студентов ежегодно растет. В 2000 г. число студентов на 10 тысяч населения составило 327 человек, что значительно выше, чем соответствующий показатель 1995 г. – 189 студентов на 10 тысяч населения. Вузы России готовят специалистов по более чем 350 специальностям.

Преподавательский состав государственных ВУЗов включает 265 тысяч человек, из которых 153 тысячи человек – специалисты высшей квалификации (кандидаты и доктора наук). В негосударственных ВУЗах занято более 42 тысяч преподавателей.

Далее рассмотрим основные характеристики сложившейся проблемной ситуации в системе образования РФ. В качестве основного источника информации был использованы материалы пресс-релиза от 9 декабря 2004 г. № 1945 Департамента массовых коммуникаций, культуры и образования, представленного для обсуждения на заседании Правительства Российской Федерации.

Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г., принятая в 2001 г., основными це-

¹ Программа углубления экономических реформ в России. – М.: Республика, 1992. – С.5

лями развития образования в России определила повышение его качества, доступности и эффективности. Эти цели, безусловно, сохраняют свое значение и в настоящее время.

Реализация Концепции модернизации российского образования позволила:

- значительно увеличить объемы бюджетного финансирования системы образования;
- активизировать работу по законодательному и нормативно-правовому обеспечению развития системы образования;
- приступить к формированию основ государственно-общественной системы управления образованием;
- расширить академические свободы образовательных учреждений профессионального образования;
- апробировать различные механизмы обеспечения доступности высшего и среднего профессионального образования;
- развернуть проведение широкого круга экспериментов по обновлению содержания и структуры образования, введению новых организационно-экономических механизмов развития данной сферы.

В настоящее время:

- завершается экспериментальная отработка форм проведения единого государственного экзамена;
- осуществляется поэтапный переход на нормативное финансирование образовательных учреждений;
- развивается деятельность институтов общественного участия в управлении образованием;

- в экспериментальном режиме вводится система профильного обучения на старшей ступени общего образования.

В 2000-2004 гг. наряду с ростом бюджетных расходов на образование росли и расходы из внебюджетных источников. В целом удельный вес в ВВП расходов на образование должен составить в 2004 г., по предварительной оценке, 4,9% ВВП. По этому показателю Российская Федерация в последние годы находится на уровне большинства стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Демографическая ситуация

В настоящее время демографический спад в наибольшей степени затронул общеобразовательную школу: контингенты обучаемых сократились за период 1995-2004 гг. на 13,2%, к 2010 г. сокращение составит по сравнению с 1995 г. 36,4%. В начальном и среднем профессиональном образовании сокращение общей численности учащихся только начинается: по прогнозу к 2010 г. число учащихся в образовательных учреждениях НПО должно сократиться на 36%, в образовательных учреждениях СПО – на 26%. В высшем профессиональном образовании до 2006 г. прогнозируется рост числа студентов, а затем спад к 2010 г. на 16% по отношению к уровню 2006 г. Складывающаяся ситуация с контингентами обучающихся означает, что в сфере профессионального образования необходимо проведение серьезных структурных преобразований.

Сеть образовательных учреждений

С 1995 г. сеть детских дошкольных учреждений и общеобразовательных школ сократилась на 27,2% и 6,9% соответственно. Это сокращение было вызвано, прежде всего, демографическими причинами. В настоящее время число детей в возрасте 1-6 лет стало расти, кроме того, экономический подъем привел к увеличению женской занятости, в результате в ряде регионов России возникла серьезная нехватка мест в детских садах.

В школьном образовании, напротив, последние годы ознаменовались ускорением в сокращении контингентов учащихся, что сопровождалось хотя и более медленным, но значительным сокращением числа школ.

В системе начального профессионального образования сокращение числа учреждений за рассматриваемый период составило 7,8%, притом, что численность учащихся практически осталась неизменной. Это связано с тем, что происходит интеграция учреждений НПО и СПО, т.е. оптимизируется структура подготовки кадров на указанных уровнях профессионального образования. Сеть учреждений среднего профессионального образования после незначительного сокращения в 1996-2001 гг. стала расти: по сравнению с 1995 г. указанный рост составил 0,5%. В этот же период число студентов учебных заведений СПО увеличилось на 29,3%.

По сравнению с 1995 г. число государственных вузов выросло на 15%, негосударственных – почти в 2 раза. Но особенно быстро развивалась филиальная сеть высших учебных заведений – в настоящее время она насчитывает 1 371 филиал государственных вузов и 326 – негосударственных. Рост числа образовательных учреждений ВПО был вызван беспрецедентным ростом контингентов высшей школы – в 2,2 раза за период с 1995/96 по 2003/04 учебный год.

В 2004 г. начался процесс передачи образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования в ведение субъектов Российской Федерации. Только в 2004 году им было передано 2 517 образовательных учреждений НПО и 299 – СПО.

Материально-техническая база системы образования

Недофинансирование системы образования привело к тому, что в настоящее время степень износа основных фондов в системе образования превышает 31%. Коэффициент обновления основных фондов (в сопоставимых ценах) составляет 1,2%. В аварийном состоянии находится 4% государственных и муниципальных школ, 6,9% образовательных учреждений НПО, 5,5% – СПО, 5,4% – высшего профессионального образования, капитального ремонта требуют 33,4% школ, 8,4% учебных заведений НПО, 22,7% – СПО, 20,7% – ВПО, 15,8% – ДПО.

Вместе с тем в последние годы началось обновление материальной базы и оборудования в образовательных учреждениях всех уровней образования. В 2003 г. расходы федерального бюджета на приобретение оборудования составили 3,5 млрд. руб. Большое значение в обновлении оборудования сыграла программа компьютеризации школ. В 30,7 тысяч сельских школ было поставлено 56,6 тысяч единиц компьютерного оборудования, в 8,8 тысяч городских и поселковых школ – 75 тысяч. В результате в нынешнем году на 100 учащихся общеобразовательных школ пришлось 2,5 компьютера.

В настоящее время на 100 студентов вузов приходится 6,3 компьютера. К Интернету в 2004 г. имеют доступ 98% вузов.

Наиболее тяжелое положение с учебным и производственным оборудованием сложилось в образовательных учреждениях НПО. Здесь по данным мониторинга экономики образования доля оборудования старше 10 лет превышает 35,5%. Это существенно затрудняет подготовку рабочих кадров для современного производства.

Экономика системы образования

В 2004 г. расходы консолидированного бюджета на образование составили 531,2 млрд. рублей.

Из федерального бюджета в настоящее время финансируется примерно 20% всех расходов на образование. Столько же – из бюджетов субъектов Российской Федерации.

Основная нагрузка и ответственность за финансирование образовательных учреждений (60% расходов) лежит на местных бюджетах. Из 135,5 тысяч образовательных учреждений всех форм собственности за счет средств местных бюджетов финансируется 129,8 тысяч учреждений (95,7%).

Передача образовательных учреждений НПО и СПО в ведение субъектов Федерации приведет к сдвигу структуру расходов на образование, увеличив долю региональных бюджетов и, соответственно, сократив долю федерального бюджета в консолидированном бюджете.

Вместе с тем можно констатировать, что политика выравнивания бюджетных расходов, проводимая Минфином, дает определенные результаты. С учетом региональных коэффициентов, отражающих удорожание стоимости бюджетных услуг в зависимости от природно-климатических и социально-экономических факторов,

дифференциация расходов в расчете на одного учащегося в период 2000-2003 гг. снизилась более чем в 2 раза.

Доля расходов на оплату труда в консолидированных бюджетах субъектов Российской Федерации последние годы нарастает. В 2000-2002 гг. она составила 40,2%, 43,1% и 49,9% соответственно. Дальнейшее увеличение доли заработной платы в структуре расходов на образование может привести к существенному снижению качества учебного процесса. Длительное недофинансирование учебных расходов, а также затрат на приобретение оборудования, текущий и капитальный ремонт ведет к увеличению риска различных аварий в образовательных учреждениях, к отставанию результатов обучения от современных требований. В то же время уровень заработной платы в образовании остается одним из самых низких в стране.

Низкая заработная плата и низкий уровень бюджетного финансирования учебных расходов привели к тому, что Россия, несмотря на существенное повышение в последние годы бюджетных расходов на образование, далеко уступает по этим показателям странам ОЭСР, а также странам Центральной и Восточной Европы.

Нормативно-правовое регулирование системы образования

Решающим условием реализации большинства направлений модернизации образования является их нормативное и, в первую очередь, законодательное обеспечение. За последние годы были подготовлены и внесены в Государственную Думу проекты законов, предусматривающие внесение изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об образовании» и Феде-

ральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», в Семейный и Гражданский кодексы Российской Федерации по отдельным вопросам правового регулирования образовательных отношений.

Правительством Российской Федерации за годы, прошедшие с момента принятия Концепции модернизации российского образования, принято более 30-ти постановлений и распоряжений по проблемам образования, которыми был определен порядок проведения экспериментов в системе образования, утвержден ряд типовых положений, установлены государственные задания на подготовку специалистов.

Большое значение для системы образования имело принятие Закона Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части финансирования образовательных учреждений» от 7 июля 2003 г., который поднял на уровень субъекта Российской Федерации ответственность за выплату заработной платы учителям и финансирование учебных расходов школ.

Основные проблемы развития системы образования в России

Несмотря на целый ряд позитивных сдвигов, произошедших в системе образования в ходе реализации Концепции модернизации и повышения бюджетных расходов на развитие данной сферы, в целом в образовании сохраняются многочисленные проблемы, которые не позволяют говорить о том, что процесс модернизации данной сферы удовлетворяет общество. Более того, эти проблемы и вызовы требуют энергичных и неординар-

ных мер для того, чтобы кризисные явления в развитии системы образования были преодолены.

Среди указанных проблем следует выделить:

- недостаточную скоординированность действий по реализации мероприятий Концепции: проводимые эксперименты нередко осуществляются как самостоятельные и самодостаточные мероприятия;

- отставание по срокам: выполнена 1/3 от запланированного на настоящий момент;

- низкую осведомленность работников сферы образования относительно целей и задач модернизации, отсутствие у них мотивации к участию в преобразованиях;

- нерешенность наиболее значимых для педагогического корпуса проблем – вопроса конкурентного уровня заработной платы, пенсионного обеспечения, социального статуса;

- низкое общественное участие в проводимых преобразованиях;

- неразвитость непрерывного профессионального образования как механизма обеспечения текущих и перспективных потребностей динамично развивающегося общества и экономики в профессиональных кадрах необходимой квалификации;

- неадекватность существующих образовательных стандартов современным требованиям;

- снижение качества образования при массовом охвате молодежи высшим профессиональным образованием;

- отсутствие эффективной общественно-государственной системы контроля качества образования, направленной на адекватную и гласную оценку результатов работ учебных заведений и педагогов, расшире-

ние участия различных социальных и профессиональных групп в развитии образования;

- неэффективность системы финансово-экономических механизмов ресурсного обеспечения образовательной деятельности на всех уровнях образования;

- отсутствие механизмов сосредоточения ресурсов на наиболее приоритетных направлениях развития образования;

- отсутствие содержательной и организационной преемственности между уровнями и ступенями образования;

- недостаточную интеграцию образования и науки в высшей школе;

- низкий уровень включенности российского образования в мировое образовательное пространство.

Отставание системы образования от требований социально-экономического развития

Отставание, в первую очередь, выражается в отсутствии адекватной реакции профессионального образования на потребности рынка труда. Более четверти выпускников высшего профессионального образования и 30% выпускников среднего профессионального образования не трудоустраиваются по полученной в учебном заведении специальности. Это приводит к тому, что работодатели все активнее осуществляют инвестиции преимущественно в развитие альтернативных действующей системе образовательных практик, таких как корпоративные университеты, тренинговые компании, системы внутрифирменной подготовки кадров, стремясь совместить процесс обучения и профессиональной деятельности.

Вложения в альтернативные образовательные структуры ведут к «истощению» ресурсной базы сложившейся системы образования, включая и ее кадровый состав. Особенно остро эта проблема проявляется в начальном профессиональном образовании, не имеющем достаточных ресурсов для закупки современного учебно-производственного оборудования и организации на его базе подготовки квалифицированных рабочих для работы по новейшим технологиям. Как итог – слабое внимание работодателей к развитию образовательных учреждений НПО, негативная реакция на качество выпускников. Получается замкнутый круг, который достаточно сложно разорвать.

Современная российская система образования характеризуется фактическим отсутствием ответственности за конечные результаты образовательной деятельности учебных заведений. Слабая интеграция образовательной и научной деятельности в перспективе может привести к значительному сокращению кадрового потенциала сферы научного производства.

Отсутствие полноценных связей профессионального образования, научно-исследовательской и практической деятельности приводит к тому, что содержание образования и образовательные технологии становятся все менее адекватными современным требованиям и задачам обеспечения конкурентоспособности российского образования на глобальном рынке образовательных услуг. Это негативным образом влияет на готовность российской системы образования к интеграции в мировое образовательное пространство.

Проблема негибкости, инерционности, слабой реакции системы образования на внешние сигналы во многом

взаимосвязана с проблемой дефицита преподавательских и управленческих кадров необходимой квалификации.

Дефицит преподавательских и управленческих кадров необходимой квалификации

Низкий уровень официальных заработных плат и неразвитость механизмов дополнительного легального заработка приводят к росту объемов теневых финансовых потоков и распространению коррупции в системе образования. Происходит падение престижа профессии учителя и преподавателя, не снижается отток квалифицированных кадров в иные сферы деятельности.

Небольшое социологическое исследование, проведенное автором среди коллег коммерческих и государственных вузов г. Казани, показало, что для повышения мотивации труда преподавателей вузов необходимы: повышение оплаты труда (100%), введение льготных возможностей получения (приобретения) жилья (85%), улучшение условий труда (90%), развитие объектов социальной инфраструктуры (50%), введение современной системы мотивации труда (социального пакета) (60%), развитие медицинского обслуживания (90%), повышение социального статуса преподавателя вуза (80%).

Полученные от респондентов ответы дают возможность сформулировать следующие выводы:

1. Наиболее значимыми факторами, влияющими на мотивацию к труду, являются факторы двух видов: экономические (материальные) – заработная плата, условия работы; неэкономические (социальные и духовные) – жилье, здоровье, семейное благополучие.

Низкий уровень оплаты труда, проблемы обеспечения жильем, недостаточный уровень развития медицинского и социального обслуживания, – все эти факторы снижают желание людей связывать свою жизнь с карьерой преподавателя.

2. Стабильность и уверенность в завтрашнем дне является важным, показателем мотивации труда. Выяснилось, что для большинства опрошенных преподавателей, именно эта проблема является значимой для повышения мотивации к трудовой деятельности в вузе. Показателями стабильности и уверенности в будущем являются: обеспеченность работой, устойчивые доходы, хорошее здоровье, обеспеченность жильем и семейное благополучие.

Данные исследования позволяют сделать вывод, что мероприятия по развитию мотивации молодых специалистов к вузовской деятельности должны быть ориентированы на активизацию человеческого ресурса вузов. Без решения этой задачи вузы обречены стать «послесредними» образовательными учреждениями. При этом сами вузы решают важные общественные задачи. С одной стороны, они должны создавать условия для повышения уровня образования членов общества, с другой – способствовать формированию образованных, культурных людей, которые могут самостоятельно создавать элементы стабильности, устойчивости, уверенности в будущем.

Отстающая от реальных потребностей педагогов система переподготовки и повышения квалификации не позволяет осуществлять модернизацию и формирование кадрового корпуса, способного обеспечить современное содержание образовательного процесса и работать в перспективных образовательных технологиях. Наиболее привлекательный для преподавателя вариант карьерного

роста связан с перспективой назначения на административные должности. Однако эффективные механизмы ротации управленческих кадров в системе образования не разработаны.

Слабая восприимчивость традиционной системы образования к внешним запросам и дефицит квалифицированных кадров являются следствием несоответствия действующих в этой сфере механизмов государственного управления задаче создания благоприятных условий для развития системы образования.

Несоответствие действующих механизмов государственного управления задаче создания благоприятных условий для развития системы образования

За последние 10-15 лет в сфере образования произошли значительные изменения. Открывшаяся в начале 1990-х годов возможность появления негосударственных форм образования привела к тому, что наряду с сохранением государственного сектора, имеющего признаки старой отраслевой организации, происходит рост числа новых участников образовательного рынка, начинают складываться образовательные сети.

Появляются различные общественные организации, в том числе с участием бизнес-сообщества, создаются профессиональные ассоциации, формируются разнообразные, в том числе коммерческие, структуры дополнительного образования, переподготовки и повышения квалификации.

В этой связи перед системой управления образованием встают две группы задач. Одна из них обусловлена необходимостью регламентации деятельности новых

участников образовательного процесса, обеспечения мониторинга и контроля качества образования. Вторая – создание механизмов распространения возникающего в новых условиях позитивного опыта образовательной деятельности. Решение этих задач требует использования более «тонких», чем действующие, механизмов управления системой образования.

Вместе с тем в настоящее время недостаточно развиты механизмы привлечения общественных организаций к вопросам формирования и реализации образовательной политики. Государственные стандарты до сих пор остаются доминирующим инструментом формирования содержания образования. Отсутствуют условия для развития независимых форм оценки качества образования, а также механизмы определения, поддержки и распространения лучших образцов инновационной образовательной деятельности. Сохраняется неполнота и противоречивость нормативной правовой базы в сфере образования.

Значительная степень несоответствия заявляемых целей и задач преобразований тем результатам, которые достигаются в процессе их реализации, является следствием того, что каждый из активно действующих на открытом образовательном пространстве субъектов интерпретирует эти цели и задачи по-своему. В связи с этим крайне важным становится, с одной стороны, учет в процессе постановки целей сложившейся множественности интересов, а с другой – формирование таких механизмов реализации, которые могут привести к достижению этих целей.

Что будет?

Мне представляется, что наиболее вероятны два основных пути развития российских вузов.

Первый путь. Он означает открытое «клонирование» европейского высшего образования на российском образовательном пространстве. Следует признать, что этот путь признан приоритетным со стороны государства. Однако существенная часть вузовского сообщества не поддерживает государственную стратегию копирования опыта европейских вузов. По каким причинам?

Далее приведу личную точку зрения на Болонский процесс.

18 сентября 1988 года ректоры европейских университетов собрались в городе Болонья по случаю девятистолетия старейшего университета Европы и подписали известную всеобщую хартию университетов (Magna Charta Universitatum). С этого момента принято считать, что болонский процесс в европейском высшем образовании начал свой нелегкий путь.

Некоторых деятелей образования Европы переполняет большая радость по поводу того, что администрации европейских вузов наконец-то пришли к единодушному выводу о необходимости общей зоны европейского высшего образования. Российские руководители высшего образования разделились в понимании необходимости участия РФ в Болонском процессе.

В целом, автор разделяет общие принципы Болонского процесса, но одновременно у него возникают разные скептические вопросы. Например, почему именно в 1988 году была подписана данная декларация. В поисках ответа на этот вопрос обратимся к современной истории Европы.

В начале вспомним историю создания европейских сообществ. Европейские сообщества (ЕС) – это общее название трех западноевропейских интеграционных организаций (Европейское экономическое сообщество –

ЕЭС, Европейское объединение угля и стали – ЕОУС, Европейское сообщество по атомной энергии – Евратом), образованных в 1951-57 годах. ЕС прошли несколько этапов – от установления общих принципов до совместной деятельности (создание Европейского инвестиционного банка, общей расчетной валюты, Фонда европейского регионального развития и т.п.). Важным этапом было принятие Единого европейского акта (1986), основная идея которого – создание Европейского союза.

Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) – это одна из основных региональных интеграционных организаций, входящая в состав Европейских сообществ. Создано по Римскому договору 1957 года, иногда называется «Общим рынком». Первоначально включало 6 европейских стран (Францию, Германию, Италию, Бельгию, Нидерланды, Люксембург), затем к ЕЭС присоединились Великобритания, Дания, Ирландия (с 1973), Греция (с 1981), Испания, Португалия (с 1986). Цель ЕЭС – создание единого экономического пространства путем повышения уровня экономического развития его участников. Достижение целей, поставленных ЕЭС (с 1986 – Европейские сообщества) привело к принятию Маастрихтского договора о Европейском союзе. После создания Европейского союза ЕЭС называют Европейским сообществом.

Болонская конвенция по высшему образованию подписана в г. Болонья (Италия) в 1999 представителями 29 европейских стран. Россия присоединилась к ней в 2003. Конвенция была призвана унифицировать качество образования в Европе и создать единое образовательное пространство. Болонская конвенция предполагает двухступенчатую систему получения дипломов: бакалавриат

(трехлетнее обучение) и магистратура (дополнительно к бакалавриату не менее двух лет обучения).

Как видим, интеграционные экономические процессы в Европе длились примерно 50 лет. Учитывая высокий уровень консерватизма высших учебных заведений, можно предположить, что период интеграции в образовательной сфере будет не меньше времени созревания европейского экономического союза. Вообще, возникает интересный вопрос, что было бы с Европейским Союзом, если бы Болонский (или например, что вполне возможно, Барбосский процесс (г.Барбосс)) процесс начался несколько ранее, например одновременно с созданием первых экономических союзов. Почему так долго думали (точнее, вовсе не думали) о единой образовательной зоне мудрые европейские мужи? Возможно они не такие мудрые, как им кажется, и как нам преподносят российские чиновники от образования. Естественно, каждый человек (в том числе образованный) имеет право на ошибку и право на ее исправление. Предполагаю, что мы видим в Болонском процессе то, как образованные европейские менеджеры исправляют по мере своих способностей стратегические ошибки в недооценке уровня образовательной сферы других стран и переоценке качества собственной европейской системы образования.

Предположим, что Болонский процесс начался 50 лет тому назад. Тогда в конце XX века уже единая образовательная европейская система могла бы дать мощный толчок интеллектуальному прорыву Европы во многих сферах деятельности. Кстати, важность образования как фактора общественного развития признается в совместном заявлении европейских министров образования в г. Болонья 19 июня 1999 года. Прочитируем: «Европа знаний» теперь уже широко признана как незаменимый

фактор социального и гуманитарного развития, а также как необходимый компонент объединения и обогащения европейского гражданства, способного к предоставлению его гражданам необходимых сведений для противостояния вызовам нового тысячелетия одновременно с пониманием общности ценностей и принадлежности к общему социальному и культурному пространству».

Оставим исторические предположения и обратимся к целевым установкам Болонского процесса. Одной из главных целей построения зоны европейского высшего образования является цель увеличения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования. Вновь процитируем совместное заявление европейских министров образования в г. Болонья 19 июня 1999 года: «Жизнеспособность и эффективность любой цивилизации обусловлена привлекательностью, которая ее культура имеет для других стран. Мы должны быть уверены, что европейская система высшего образования приобретает всемирный уровень притяжения, соответствующий нашим экстраординарным культурным и научным традициям». Таким образом, европейские министры образования признают негативную тенденцию снижения качества и соответственно конкурентоспособности европейского образования. В качестве метода повышения уровня мировой конкурентоспособности европейского образования была выбрана интеграция, соединение общих усилий национальных систем образования.

Возвращаемся к вопросу, почему именно в 1988 году была подписана Болонская декларация. Потому, что именно в это время европейцам стало ясно свое собственное, далеко не безоблачное место в будущем глобальном мире. Усиление международной конкуренции происходит не только на сырьевых, финансовых и товар-

ных рынках, но и рынке образовательных услуг. В этих условиях каждая страна, союз государств разрабатывает стратегии по адаптации к новым реалиям. Казалось бы, чего ради европейцы ломают копья, если они имеют далеко не последнюю по уровню качества систему образования? Значит, они желают сохранить и преумножить накопленный потенциал высшего образования на фоне поступательного роста образовательных систем других стран.

Какие уроки мы можем сделать для себя из анализа Болонского процесса.

1. В условиях глобализации многие страны проявляют беспокойство относительно своего будущего, и в первую очередь, наиболее развитые страны. Например, европейские страны, которые образуют большую восьмерку, стали инициаторами единой европейской зоны образования. Поскольку будущие, новые поколения людей проходят длительный период подготовки к активной продуктивной деятельности, процесс передачи знаний от одного поколения к другому становится объектом пристального внимания и управления, как со стороны самих образовательных организаций, так и со стороны государственных органов управления и власти.

Но мало понимать, что будущее начинается сегодня, надо что-то серьезное делать для того, чтобы следующие поколения были образованными не хуже, чем в других странах. Также и российскому правительству следует предпринять усилия по разработке и реализации стратегии в образовательной сфере, учитывающей сложность происходящих в мире явлений и процессов, жесткий и воинственный характер современной международной конкуренции.

2. Инициатива интеграции высшего образования европейских стран исходила не от государственных органов, а от самих университетов. Из этого следует, что руководители вузов Европы по праву могут быть названы интеллектуальной элитой своих стран. Во-первых, они не только думают о будущем своих народов, но и создают условия для успешного развития этого будущего. Во-вторых, руководители европейских университетов нашли в себе силы преодолеть объективные препятствия в виде возможных споров, какой вуз старше и лучше. В-третьих, они увидели, что самая старая европейская высшая школа не является единственно возможной в мире лучшей по качеству образования.

А что наши российские руководители высших учебных заведений увидели в присоединении РФ к Болонскому процессу? Какие основные причины кардинального изменения той системы, которую мы называем советская система высшего образования? Смею предположить, что каждый из ректоров российских вузов получил образование в рамках советской системы образования. Если бы он не получил такого образования, то он и не стал бы ректором. В большинстве случаев ректор закончил свой вуз, всю свою жизнь в нем прожил. Так почему он может так легко согласиться на изменение образовательной системы, к которой он имеет непосредственное отношение. Самый логичный вывод – нормальный человек, и ректор в том числе, никогда не согласится разломать то, что создано его руками и то, что работает нормально. Другое дело, систему образования можно эволюционно развивать. Но это происходит по другим правилам. Изменения, которые создаются самими вузами – это совершенно другое, чем изменения, придуманные кем-то другим.

Почему же государство не прислушивается к голосу вузовской общественности? Может быть, этот голос слаб и его не слышат. Нет, резкое отрицательное отношение многих вузовских преподавателей и руководителей к Болонскому процессу достаточно известно чиновникам и обществу в целом.

На какую выгоду рассчитывает российское государство при реализации Болонского процесса?

На мой взгляд, ответом на этот вопрос может быть цитата из одной старой книги Жан-Жака Руссо:

«У народов, как и людей, существует пора юности или, если хотите, зрелости, которой следует дожидаться, прежде чем подчинять их законам. Но наступление зрелости у народа не всегда легко распознать; если же ввести законы преждевременно, то весь труд пропал. Один народ восприимчив уже от рождения, другой не становится таковым и по прошествии десяти веков. Русские никогда не станут истинно цивилизованными, так как они подверглись цивилизации чересчур рано. Петр обладал талантами подражательными, у него не было подлинного гения, того, что творит и создает все из ничего. Кое-что из сделанного им было хорошо, большая часть была не к месту. Он понимал, что его народ был диким, но совершенно не понял, что он еще не созрел для уставов гражданского общества. Он хотел сразу просветить и благоустроить свой народ, в то время как его надо было еще приучать к трудностям этого. Он хотел сначала создать немцев, англичан, когда надо было начать с того, чтобы создавать русских. Он помешал своим подданным стать когда-нибудь тем, чем они могли бы стать, убедив их, что они были тем, чем они не являются. Так наставник-француз воспитывает своего питомца, чтобы тот

блистал в детстве, а затем навсегда остался ничтожеством.

Российская империя пожелает покорить Европу – и сама будет покорена. Татары, ее подданные или ее соседи, станут ее, как и нашими повелителями. Переворот этот кажется мне неизбежным. Все короли Европы сообщают способствовать его приближению».¹

К чему данный намек? Часть активных реформаторов явно придерживаются примерно такого лозунга: «Советское образование умерло! Да здравствует новое (любое, но не советское) образование!» Логика реформирования простая и, по сути, почти советская – разломать старое здание, чтобы построить новый дом.

В отличие от реформ, которые проводятся ради улучшения образования в целях развития общества, истинная цель предлагаемых преобразований в высшей школе – это слом старой советской вузовской системы и построение новой системы высшего образования по европейскому образцу.

Обоснование направления реформирования имеет политические корни. Присоединение к Болонскому процессу рассматривается российскими чиновниками в сфере образования как часть интеграции России в европейское культурное, образовательное, политическое пространство. Но политическое основание не имеет никакого отношения к задачам повышения эффективности высшего образования.

Эффективность любой образовательной системы определяется сложной системой факторов, несводимых к простым моделям. При этом следует вспомнить простые истины, что означает и для чего нужно образование.

¹ Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре. Трактаты / Пер. с фр. – М.: «КАНОН-пресс», «Кучково поле», 1998. – 416 с.

Образование – это процесс развития и саморазвития личности, связанный с овладением социально значимым опытом человечества, воплощенным в знаниях, умениях, творческой деятельности и эмоционально-ценностном отношении к миру; необходимое условие сохранения и развития материальной и духовной культуры. Основной путь получения образования – обучение и самообразование.

Обучение – это основной путь получения образования, процесс овладения знаниями, умениями и навыками под руководством педагогов, мастеров, наставников и т.д. В ходе обучения усваивается социальный опыт, формируется эмоционально-ценностное отношение к действительности. Развитие индивидуальных способностей, интересов учащихся осуществляется в процессе дифференцированного обучения. Тесно связано с воспитанием. Ведется в учебных заведениях и в ходе практической деятельности.

Воспитание – это целенаправленное развитие человека, включающее освоение культуры, ценностей и норм общества. Осуществляется через образование, а также организацию жизнедеятельности определенных общностей. В воспитании взаимодействуют личность, семья, государственные и общественные институты; учебно-воспитательные заведения, средства массовой коммуникации, религиозные институты, общественные организации.

Эффективность любой национальной модели высшего образования определяется совместимостью интересов вузов с интересами общества при условии учета социокультурных особенностей страны. Попытки механического копирования образовательных форм, развивших-

ся в совершенно иной культурной среде, никогда не смогут дать хорошего результата.

Слепо копируя чужой (возможно содержательный) опыт, мы заранее отказываемся от собственной модели развития высшего образования.

Второй путь. Образно его можно назвать «советская траектория».

Фактически этот путь реализуется сейчас в наибольшей мере. Он означает доминирование государственного регулирования в образовательной сфере по сравнению с саморегулированием и общественным регулированием.

Далее рассмотрим приоритетные направления государственной политики РФ в сфере образования и меры по их реализации.

На современном этапе модернизации российского образования приоритетными направлениями государственной политики образования должны стать:

- развитие современной системы непрерывного профессионального образования;
- повышение качества профессионального образования;
- обеспечение доступности качественного общего образования;
- повышение инвестиционной привлекательности сферы образования.

Это обеспечит дальнейшую реализацию задач Концепции модернизации российского образования, решение стоящих перед системой образования проблем.

Механизмы реализации приоритетных направлений развития системы образования

Эффективная реализация приоритетных направлений развития системы образования обеспечивается решением следующих задач.

1. Для развития современной системы непрерывного профессионального образования необходимо:

- создать условия для расширения числа организаций, предоставляющих образовательные услуги в области профессионального образования и подготовки кадров;

- создать условия для распространения общественно-профессиональных механизмов аттестации и аккредитации образовательных программ;

- создать условия повышения роли общественных институтов в управлении образованием;

- сформировать общенациональную систему оценки качества образования, получаемого гражданином, и реализуемых образовательных программ;

- создать условия для обеспечения образовательной мобильности обучающихся.

2. Для повышения качества профессионального образования необходимо:

- перейти к двухуровневому высшему образованию;

- реструктурировать системы начального и среднего профессионального образования;

- создать условия для инновационного развития системы профессионального образования, интеграции образовательной, научной и практической деятельности.

3. Для повышения доступности качественного общего образования необходимо:

- перейти к отраслевой системе оплаты труда работников образования, в том числе используя механизмы

снижения недельной нагрузки учащихся и повышения заработной платы учителей;

- создать механизмы осуществления социальной адресной поддержки обучающихся с расширением доступности дополнительного образования;

- перейти к профильному обучению в старших классах как способу удовлетворения индивидуальных образовательных запросов учащихся;

- изменить структуру стандарта общего образования, включив в нее требования к уровню подготовки выпускников, условия осуществления образовательной деятельности, примерный базисный учебный план.

4. Для повышения инвестиционной привлекательности сферы образования необходимо:

- создать условия для повышения экономической самостоятельности образовательных учреждений путем увеличения разнообразия организационно-правовых форм образовательных организаций;

- создать условия для снижения инвестиционных рисков вложений в образовательную сферу путем развития общественных институтов управления образованием;

- обеспечить большую прозрачность для учредителей процессов финансово-хозяйственного управления образовательными учреждениями;

- создать условия для повышения качества управления образовательными учреждениями.

Развитие современной системы непрерывного профессионального образования

Для того чтобы обеспечить растущие потребности в постоянном повышении квалификации или переподготовке, необходимо создать инфраструктуру доступа к не-

прерывному профессиональному образованию в течение всего периода профессиональной деятельности.

Основными элементами этой инфраструктуры являются:

- программы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, построенные на принципах модульности, а также реализующие их организации и учреждения различных форм собственности;

- общественно-профессиональные организации, деятельность которых направлена на формирование адекватных запросам рынка труда квалификационных требований к уровню подготовки специалистов, поиск и отбор современных образовательных технологий, а также оценку (аттестацию и аккредитацию) качества образовательных программ;

- единая система зачетных единиц, построенная на основе современной информационной инфраструктуры учета, хранения и накопления данных о результатах образования и подготовки, полученных человеком в различных образовательных организациях;

- независимая от организаций, реализующих образовательные программы, общенациональная система оценки качества образования, призванная обеспечить единство образовательного пространства за счет предоставления гражданам возможности объективного контроля уровня приобретенных знаний и компетенции.

Для формирования эффективного рынка образовательных услуг, обеспечения конкурентоспособности российского образования и повышения его качества, необходимо расширить перечень организаций, имеющих право на предоставление услуг непрерывного профессионального образования, включив в него крупные коммерческие и иные необразовательные организации, имеющие

ресурсы для реализации различных образовательных программ в рамках внутрифирменного обучения.

Для того чтобы обеспечить развитие указанного сектора профессионального образования, и, одновременно, придать импульс к повышению качества деятельности государственных образовательных учреждений, необходимо будет осуществить переход от управления образовательными учреждениями к управлению образовательными программами.

Создание принципиально новых механизмов аттестации и аккредитации образовательных программ потребует формирования организационных и правовых условий для развития общественно-профессиональных организаций, в состав которых войдут представители профессиональных ассоциаций, образовательного сообщества и объединений работодателей. Одной из основных задач таких организаций должно стать формирование требований к уровню необходимой профессиональной квалификации, содержанию и технологиям обучения, а также компетенциям работников, занятых в различных секторах общественного производства.

Общенациональная независимая система оценки качества образования должна стать неотъемлемой частью инфраструктуры непрерывного образования, позволяющей обеспечить единство образовательного пространства и повышение объективности процедур оценки достигнутого образовательного уровня за счет их отделения от процессов образования и подготовки. В эту систему должны войти некоммерческие организации, осуществляющие проведение экзаменов и сертификацию образовательного потенциала граждан.

В настоящее время для обеспечения развития системы непрерывного образования подготовлен законо-

проект о внесении изменений и дополнений в Закон РФ «Об образовании» в части поправок, касающихся вопросов регламентации дополнительного профессионального образования.

Предметом законопроекта является установление нового порядка регламентации деятельности организаций, реализующих дополнительные профессиональные программы, в том числе:

- расширение перечня организаций, реализующих дополнительные профессиональные программы,
- изменение порядка аттестации дополнительных профессиональных программ, создание предпосылок для общественно-профессиональной аттестации основных профессиональных программ,
- соответствующее изменение порядка государственной аккредитации организаций, реализующих дополнительные профессиональные программы.

Принятие данного законопроекта позволит заложить основу для дальнейшего развития системы непрерывного профессионального образования.

Для обеспечения реализации данного приоритетного направления также необходимо:

- отработать в рамках реализации федеральных целевых программ модели участия работодателей, профессиональных и академических сообществ в создании общественно-профессиональных организаций, проводящих аттестацию образовательных программ дополнительного профессионального образования, а также сами процедуры общественно-профессиональной аттестации;
- разработать квалификационные требования к составу общественно-профессиональных организаций, осуществляющих общественно-профессиональную аттестацию образовательных программ;

- определить перечень программ дополнительного профессионального образования, которые не могут реализовываться организациями, не являющимися образовательными, но имеющими, согласно указанному законопроекту, право на ведение образовательной деятельности в сфере дополнительного профессионального образования;

- обеспечить сбор и распространение информации об аттестованных общественно-профессиональными организациями программах дополнительного профессионального образования;

- разработать и апробировать методические рекомендации по введению единой системы зачетных единиц;

- разработать модель (модели) общенациональной системы оценки качества образования, включая разработку преемственных по уровням образования контрольно-измерительных материалов, организационного и информационно-технологического обеспечения процедур оценивания, а также апробировать механизм ее развертывания на федеральном и региональном уровнях.

Повышение качества профессионального образования

Важнейшим элементом комплексного преобразования сферы высшего образования является переход на двухуровневую систему: бакалавриат (первый уровень), магистратура или подготовка специалиста на базе бакалавриата (второй уровень). Такая система станет основой для формирования адекватной потребностям общества структуры квалификаций и образовательных программ.

В настоящее время в России сложилась и действует система высшего профессионального образования, которая состоит из одноуровневой подготовки дипломированных специалистов по специальностям (срок обучения 5 и 5,5 лет) и двухуровневой: с присвоением выпускнику степени «бакалавра» (срок обучения 4 года) и степени «магистра» (срок обучения 1-2 года) после получения степени бакалавра или квалификации специалиста.

Если в 2000 г. выпуск бакалавров и магистров составил около 52,5 тыс. человек по всем формам обучения (47,5 тыс. по дневной форме обучения), то в 2002 году выпуск составил 59 тыс. человек (53 тыс. по дневной форме обучения), причем за последние 6 лет их выпуск удвоился.

Вместе с тем, в настоящее время обучение в магистратуре рассматривается преимущественно лишь как возможность увеличения сроков подготовки по специальности, а бакалавриат рассматривается как формальный уровень образования при фактическом отсутствии выпуска специалистов на рынок труда. Однако в современных условиях для повышения качества высшего образования бакалавриат и магистратура должны стать самостоятельными уровнями образования, выделение каждого из которых имеет определенные цели и задачи.

Типы программ бакалавриата, как и число направлений подготовки для каждого типа устанавливаются на основе анализа предметно-деятельностных особенностей в различных областях знаний и деятельности.

В промежутке между окончанием бакалавриата и поступлением в магистратуру для отдельных направлений подготовки может быть нормативно закреплена необходимость получения опыта профессиональной деятельности, что предоставит возможность студентам осу-

существовать осмысленный выбор своей образовательной и профессиональной траектории, уточнить направление дальнейшей профессиональной, в том числе и магистерской подготовки.

Обучение в магистратуре направлено на подготовку специалистов, способных к решению наиболее сложных задач профессиональной деятельности, к организации новых областей деятельности, к проектной инженерии, к исследованиям и управлению как основополагающим сферам, обеспечивающим общественное и экономическое развитие России.

Опираясь на традиции отечественного образования, по некоторым специальностям (инженеры, врачи, архитекторы и пр.), определяемым в особом перечне, целесообразно в настоящее время сохранить подготовку специалистов.

Переход к двухуровневой системе высшего образования требует разработки принципиально новых стандартов образования, обеспечивающих универсальность, фундаментальность образования и его профессиональную направленность.

Для перехода на двухуровневую систему высшего образования необходимо с участием академических, профессиональных сообществ, работодателей и иных заинтересованных групп проделать следующую работу:

- провести классификацию направлений подготовки высшего образования;
- разработать новую методологическую основу государственных стандартов для укрупненных типов подготовки бакалавров;
- обеспечить в рамках выделенных направлений подготовки разработку и утверждение государственных образовательных стандартов подготовки бакалавров;

- разработать Положение о магистратуре, предусматривающее широкие академические свободы вузов по формированию междисциплинарных программ.

- разработать критерии лицензирования и аккредитации магистерских программ и открытия магистратур.

В условиях развития экономики знаний необходимо также создать условия для формирования национальной инновационной системы, способной обеспечить интеграцию сферы образования, науки и экономики.

В настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие высшие учебные заведения, в которых одновременно реализуются следующие три типа процессов:

- разработка проектов, связанных с развитием различных технологий, предприятий, секторов и отраслей экономики;

- проведение исследований как фундаментального, так и прикладного характера;

- разработка образовательных технологий, обеспечивающих интеграцию проектных и исследовательских задач в учебный процесс.

Приоритетными задачами обеспечения инновационного характера развития образования становятся создание и поддержка образовательных программ, включающих в себя все указанные выше характеристики.

На всех уровнях образования инновационный характер образования должен обеспечиваться внедрением новых образовательных технологий, развитием интерактивных форм обучения, широким использованием проектных методов, тренажеров, позволяющих имитировать реальные ситуации, современных обучающих программ.

Повышение инвестиционной привлекательности сферы образования

Наряду с безусловной важностью дальнейшего совершенствования механизмов, повышающих эффективность расходования бюджетных средств в системе образования, необходимо создавать механизмы и стимулы инвестирования в нее частных и корпоративных средств.

Создание подобных механизмов и стимулов будет не только способствовать улучшению общей финансово-экономической ситуации в системе образования, но и обеспечит условия для роста ее восприимчивости к запросам общества и рынка труда, что, безусловно, позитивно повлияет на качество образовательного процесса.

В целях повышения инвестиционной привлекательности сферы образования необходимо:

1. Повысить качество кадрового корпуса системы образования. Следует разработать и ввести в действие эффективные механизмы отраслевой системы оплаты труда педагогических работников. Важным элементом роста качества кадрового корпуса должна стать модернизация системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников образования. Необходимо создать условия для развития менеджерского слоя в системе образования, повысить квалификацию и переподготовить действующий управленческий персонал среднего звена.

2. Создать условия для развития общественных институтов участия в управлении образованием. Распространение практики использования таких форм общественного участия в управлении как попечительские и

наблюдательные советы позволит повысить контроль за расходованием бюджетных и внебюджетных средств, что, в свою очередь, будет способствовать снижению инвестиционных рисков при инвестировании в образовательную сферу. Необходимо отработать перечень полномочий деятельности институтов общественного участия в управлении образованием.

3. Обеспечить большую прозрачность процессов финансово-хозяйственного управления образовательными учреждениями. Необходимо осуществить разработку и создать условия для распространения механизмов и форм публичной отчетности о работе учебных заведений всех уровней образования, развивать независимые формы контроля (аудита) их деятельности. Это позволит привлечь внимание общественности к деятельности, как отдельных образовательных учреждений, так и системы образования в целом.

Вместе с тем, создание благоприятных правовых и экономических условий для частного инвестирования в образовательную сферу должно сопровождаться разработкой и внедрением механизмов защиты государственных и муниципальных образовательных учреждений от действий, направленных на их необоснованную приватизацию.

Модернизация финансово-экономических механизмов в сфере образования

Существующий сегодня сметный порядок бюджетного финансирования учебных заведений во многом ограничивает возможности и стимулы повышения качества услуг и эффективности их предоставления.

Несовершенство нормативной базы, регулирующей получение и расходование образовательными учреждениями финансовых средств из внебюджетных источников, зачастую приводит к их неэффективному использованию, не дает возможности в полной мере задействовать механизмы привлечения в сферу образования частных инвесторов.

В настоящих условиях назрела необходимость разработки и внедрения новых инструментов финансирования образования, которые должны формироваться в ходе общей бюджетной реформы.

В основу финансирования системы образования должен быть положен принцип «управление по результатам». Необходимо, чтобы любая финансируемая за счет бюджетных средств программа развития образовательной деятельности содержала четкий перечень индикаторов результативности. Применение индикативного управления результатами позволит повысить эффективность расходования бюджетных средств.

Сложность системы, ее многофункциональный, многоцелевой характер делают неэффективным использование одного или небольшого числа инструментов бюджетного финансирования, обуславливают необходимость использования различных финансовых инструментов, применяемых в единой системе и в оптимальном сочетании. Использование системы инструментов позволит повысить эффективность расходования бюджетных средств, выделяемых на развитие образования.

Среди этих инструментов следует выделить нормативно-подушевое финансирование, позволяющее обеспечивать прозрачность распределения бюджетных средств, привязывать объем финансирования непосредственно к

потребителю образовательной услуги по принципу «деньги следуют за учащимся».

Проблемы перехода на нормативно-подушевое финансирование во многом связаны с отсутствием необходимой законодательной базы, принятых методик расчета нормативов по уровням образования, типам и видам образовательных учреждений.

Введение в современных условиях механизма нормативно-подушевого финансирования позволит повысить эффективность использования совокупных ресурсов образовательных учреждений и системы образования в целом.

Еще одним инструментом бюджетного финансирования должно стать финансирование развития системы образования на основе среднесрочных программ.

В рамках указанных программ должно в первую очередь финансироваться создание современных образовательных инфраструктур, среди которых можно выделить образовательные компьютерные сети, образовательные базы данных и знаний, электронные библиотеки образовательных программ, учебных и учебно-методических материалов, системы оценивания качества знаний и системы аттестации и аккредитации образовательных программ, программные комплексы обеспечения управления образованием.

Финансирование образовательных учреждений на основе среднесрочных программ должно обеспечить также благоприятные условия для реализации крупных проектов развития учебно-научной деятельности образовательных учреждений, их социально-культурной инфраструктуры.

Реализуя принципы программно-целевого подхода, среднесрочные программы должны ориентироваться на четко поставленные цели и описанные результаты.

Исходя из указанных ориентиров, была разработана Федеральная целевая программа развития образования на период 2006-2010 гг.

Вывод российского высшего образования из кризиса часто рассматривается с точки зрения решения таких задач, как анализ современного состояния вузовской системы, анализ причин возникновения критической ситуации, формирование предложений по выводу образовательной отрасли из кризиса.

Однако многими исследователями не уделяется должного внимания вопросам, какими методами управления воспользоваться после реализации процедур реформирования, каковы должны быть приоритеты будущей деятельности исходя из целей устойчивого развития.

Безусловно, руководители вузов сделают выводы из современного кризиса. Но не следует забывать, что через некоторое время в вузах произойдет смена руководителей. Новые ректоры могут и не знать всех обстоятельств «прошлой» деятельности.

Вероятность возникновения в будущем нового кризиса образования, т.е. кризиса с другими причинами, в других условиях и с другими менеджерами, очевидно, не может быть равна нулю.

Данным обстоятельством определяется важность и необходимость системы непрерывной диагностики кризиса в образовании. Наиболее важным элементом такой системы является управление рисками предприятия. Таким образом, управление рисками выступает как неотъемлемая часть устойчивого развития образования.

Данная постановка вопроса представляется актуальной для российских условий, поскольку деятельность российских вузов подвержена множеству рисков, среди которых можно выделить экономические, природно-естественные, экологические, корпоративные, политические, и др. Формирование системы управления рисками в вузах должна опираться на теорию и практику управления рисками с учетом специфики конкретного вуза.

Далее рассмотрим особенности рисков высших учебных заведений в современных условиях РФ. В качестве основного источника информации были использованы материалы автономной некоммерческой организации Информационно-консультационный центр «Бизнес-Тезаурус» (АНО ИКЦ «Бизнес-Тезаурус»).

В современных условиях оценка и анализ рисков являются важнейшими составными элементами теоретической базы принятия решений в политике и экономике. Рассматривая проблему оценки социальных рисков, связанных со сферой образования, следует отметить, что цель модернизации образования России состоит в создании механизма устойчивого развития системы образования, в обеспечении ее соответствия требованиям XXI века, потребностям развития страны, запросам личности, общества и государства. Именно уровень и качество образования – важнейшие факторы сохранения отечественных культурных традиций, развития потенциала общества, экономического роста, социального прогресса, предупреждения негативных социальных явлений.

Необходимость разработки механизмов, обеспечивающих учет проблемы социальных рисков при определении направлений развития системы образования и науки и оптимизации затрат на эти цели, обусловлена вероятностным характером реализации угроз безопасности

личности, обществу и государству, затраты на ликвидацию последствий которых могут существенно превысить затраты на развитие системы образования. Тем самым очевидно, что непосредственно в рамках проводимой реформы должно быть достигнуто такое состояние личности, общества и государства, при котором реализация таких угроз исключается или же значительно снижаются риски их реализации.

Проблема выявления и оценки социальных рисков в целом и, в частности рисков, связанных с недостаточным уровнем развития системы образования и возможными негативными последствиями для личности, общества и государства, до настоящего времени недостаточно проработана в научно-методологическом плане.

Следует отметить, что диверсификация социальных рисков, порождаемых реформой сферы образования, не представляется возможной в силу тесной взаимосвязи непосредственных факторов риска, и, следовательно, управление данной группой рисков может осуществляться исключительно посредством изучения причинно-следственных связей и частичного устранения (ликвидации) самих причин риска при помощи введения специальных компенсирующих факторов.

Необходимо в первую очередь идентифицировать и проанализировать риски, связанные с процессом реформирования как таковым и зависящие непосредственно от сложившейся ситуации в сфере образования и науки.

Типы рисков, связанных с процессом реформирования в целом

Ситуативный временной риск

В связи с кризисной финансовой ситуацией в сфере образования и науки само намерение реформирования заранее обречено на негативное восприятие и, очевидно, вызовет немало критики. В данном случае наиболее эффективным шагом представляется внедрение в процесс принятия решений механизмов публичного обсуждения и повышение открытости и гласности процессов преобразования организаций сферы образования. Поэтапное вынесение на обсуждение конкретных предложений по реформированию сферы образования, во-первых, откроет пути для поиска компромиссов государства и общественности, а во-вторых, позволит избавиться от той части негатива, которая обусловлена, прежде всего, инерционностью общественного мнения. Фактор кризисного состояния имеет настолько сильное психологическое значение, что преодолеть его исключительно на основании концептуальных предложений и мер по реформированию возможным не представляется. Реализация же указанных составляющих процесса реформирования позволит наиболее безболезненно пресечь необоснованную критику реформы, обеспечит компромисс между государством и инсайдерами и создаст возможности для перехода непосредственно к реализации плана мероприятий, необходимых в свете реформирования секторов образования и науки. В противном случае реформа обречена если не на неудачу, то, по крайней мере, на длительное замораживание.

Важнейшей составляющей преодоления инерционности общественного мнения может служить погашение задолженности по заработной плате работникам секторов образования и науки в качестве основного элемента в комплексе первоочередных мер по ликвидации кризисного состояния сферы образования и науки. Реализация

указанной меры будет особенно эффективна в качестве фактора управления общественным мнением в сочетании предоставленной общественности возможностью участвовать в разработке плана антикризисных мероприятий, а также с обеспечением открытости и гласности процессов преобразования организаций сферы образования.

Среди мер по обеспечению открытости и гласности процессов преобразования организаций сферы образования следует, прежде всего, выделить следующие:

- экспертные и инсайдерские семинары;
- тематические выставки и публикации;
- формирование базы данных, посвященной процессам преобразования организаций сферы образования и науки, в открытом доступе.

Политический риск

Реформирование сферы образования и науки создаст дополнительные условия для новой волны критики в адрес правительства со стороны общественно-политических структур различного уклона. Наиболее вероятными критическими замечаниями в адрес предполагаемой реформы авторам настоящего исследования представляются следующие:

- государство намеренно пытается уклониться от непосредственного управления образованием и без того находящегося в глубоком кризисе, уступая место негативному и противоестественному влиянию Запада. Данное положение, как правило, подкрепляется следующими тезисами: правительство осуществляет отказ от контроля над содержанием образования, вводятся принципы муниципализации и автономии образовательных учреждений, что ведет к разрушению целостности системы образования;

– правительство, посредством неявного введения института многоучредительства многоканального финансирования и ваучеризации, создает условия для «ползучей приватизации» системы образования и науки, соответственно, нарушая исконный принцип доступности образования, а также значительно снижая научный потенциал страны;

– с другой стороны, вносимые предложения вынуждают правительство неоправданно увеличить бюджет образования, что связано с введением принципа нормативно-подушевого финансирования организаций сферы образования;

– в дополнение к предыдущему пункту система образования стремится сохранить и, возможно, даже увеличить свои налоговые льготы.

В качестве основных механизмов управления данной группой рисков следует выделить повышение открытости и гласности процессов преобразования организаций сферы образования в организации новых организационно-правовых форм, внедрение механизмов публичного обсуждения предполагаемых преобразований, а также внедрение процедуры доказательства обоснованности подобного рода регулирующего вмешательства в сферу образования. Доказательство обоснованности регулирующего вмешательства в данном случае может строиться на основе обобщения положительного зарубежного опыта в области регулирования сферы образования и науки, а также на основании пилотирования предлагаемых инноваций на выборке организаций сферы образования и науки.

Корпоративный риск

Под корпоративным риском в настоящем разделе следует понимать риск конфликта интересов управленческих структур различных уровней. Реализация данной группы рисков особенно вероятна в случае передачи части организаций высшего профессионального образования в ведение региональной исполнительной власти.

Региональная администрация, очевидно, будет склонна бороться против ущемления своих властных полномочий и одновременно за повышение ответственности центра по своим обязательствам. Тем самым, вероятна ситуация, в которой региональные органы исполнительной власти попадут в вилку, то есть, возникнет конфликт между интересами непосредственно сферы образования и интересами региональных администраций, например, в вопросе о субвенциях, где под предлогом борьбы за права регионов распоряжаться выделенными средствами значительная часть региональных управленцев встанет на защиту трансфертов.

Дополнительным вопросом, способным вызвать значительные разногласия, может стать введение нормативно-подушевого финансирования в сфере образования и науки.

Весьма вероятно, что в силу своего консерватизма региональное образовательное сообщество в подавляющем большинстве будет высказываться против предложений по реформированию, общественного управления и поддержки инновационных процессов, независимо от содержания предложений. Напряжение внутри системы, во многом обусловленное кризисной финансовой ситуацией, настолько велико, что любое вероятное изменение воспринимается как дополнительное бремя и вызывает однозначно негативную реакцию.

Методика управляющего воздействия на данную группу рисков остается прежней: обеспечение открытости и гласности процессов преобразования организаций сферы образования в организации новых организационно-правовых форм, внедрение механизмов публичного обсуждения предполагаемых преобразований в качестве основных форм управления общественным мнением; внедрение процедуры доказательства обоснованности подобного рода регулирующего вмешательства в сферу образования, а также максимально четкое целеполагание. Использование указанных выше методов существенно повысит информированность адресатов и их восприимчивость к вновь вводимым регуляциям. В целом же, по утверждению экспертов в области государственного регулирования, необходимой в процессе принятия решений по реформированию является ориентация на непосредственных адресатов регулирования, а демонстративная ориентация на внутрисистемные сообщества реформируемого сектора, как правило, занижает общественную значимость реформирования.

Экономический риск

Данный тип риска непосредственно связан с упомянутой в предыдущим пункте необходимостью максимально четкого целеполагания. В том случае если необходимость реформы обуславливается требованиями повышения эффективности функционирования сферы образования, достаточно важным является вопрос, на сколько процентов проведение предполагаемых преобразований способно повысить эффективность функционирование реформируемого сектора. Данный показатель может оцениваться экспертно, на основании построения интегрального индикатора общей эффективности сектора образо-

вания, а также на основании пилотирования предполагаемых реформ на выборке образовательных и научных организаций, однако следует подчеркнуть, что формулирование целей реформы является чрезвычайно важным условием на стадии подготовки решений о реформировании сети научных и образовательных организаций.

В дальнейшем необходимо сосредоточиться на изучении социально-экономических рисков, возникающих в сферах образования в связи с изменением организационно-правовых форм организаций, осуществляющих деятельность в данных сферах.

Риск искажения интерпретации

Следует отметить, что риск искажения интерпретации предполагаемых инноваций в сфере образования базируется в основном на следующих тезисах:

1. Правительство стремится резко сократить участие Российской Федерации в управлении государственным сектором образования;

2. Масштабы сектора образования, находящегося в непосредственном ведении государства, будут существенно сокращены на основе его реструктуризации, передачи значительной части государственных учреждений профессионального образования на региональный уровень управления;

3. На основании Концепции в сфере образования будет осуществлено преобразование подавляющего большинства государственных образовательных организаций в иные организационно-правовые формы, такие как государственное автономное учреждение, государственная (муниципальная) автономная независимая организация, открытое акционерное общество, что в даль-

нейшем позволит провести приватизацию государственных образовательных комплексов.

Основные критические моменты указанных тезисов состоят в следующем:

- отстранение Российской Федерации от участия в управлении организациями сферы образования приравнивается к отказу государства от обеспечения государственных гарантий доступности и бесплатности образования разных уровней;

- снижение степени участия государства в управлении сферой образования только в большей степени усугубит кризис и приведет к интеллектуальному упадку страны, тем самым тезис о достижении современного качества образования, соответствующего потребностям страны и мировым стандартам, становится несостоятельным;

- преждевременное преобразование государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования в государственные автономные учреждения, государственные автономные некоммерческие организации повлечет за собой острую нехватку источников финансирования, в связи с чем, во-первых, существенно сократятся возможности получения высшего образования малообеспеченными гражданами, а во-вторых, в рамках автономизации образовательных организаций может произойти репрофилирование последних, а для некоторой части учебных заведений единственно возможным способом выжить станет их приватизация;

- автономизация образовательных учреждений способна повлечь за собой как падение качественного уровня, так и существенную дифференциацию качества

образовательных услуг, предоставляемых организациями различных организационно-правовых форм.

Необходимо отметить, что при некоторой оторванности подобного рода критических замечаний от реально предполагаемого пути реформирования российского образования, данные рассуждения не лишены здравого смысла. Процесс анализа и управления рисками, в особенности в таком многоаспектном вопросе как учет социальных рисков при реформировании сферы образования, не дает гарантий исключения различного рода ошибок. И тем более, анализ и учет возможных негативных социальных последствий не способен защитить реформируемую сферу от порождения внутрисистемной паники.

Методы управления группой рисков, связанных с искаженной интерпретацией предполагаемых инноваций в сфере образования в целом сходны с методами управления группой ситуативных временных рисков – повышение открытости и гласности процессов преобразования организаций сферы образования в организации новых организационно-правовых форм, внедрение механизмов публичного обсуждения предполагаемых преобразований. Особо следует отметить необходимость осуществления пилотирования в форме эксперимента на ограниченной выборке учебных заведений, реализуемого на основании желания конкретной организации сферы образования участвовать в эксперименте.

Риск недостаточности финансирования

Риск недостаточности финансирования организаций сектора высшего образования носит многоаспектный характер – в качестве основных вопросов в данной области необходимо выделить:

1. Недостаточную инвестиционную привлекательность сферы высшего профессионального образования. Введение новых организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов, очевидно, открывает дополнительные возможности привлечения инвестиций и внедрения новых технологий в сферу образования, что, однако не может являться гарантией значительного притока внебюджетных средств в данную отрасль. Для повышения инвестиционной привлекательности сферы образования помимо введения принципа автономии (экономической самостоятельности) образовательных учреждений необходимо:

- создать необходимые условия для снижения инвестиционных рисков вложений в образовательную сферу путем развития общественных институтов управления образованием;

- обеспечить большую прозрачность процессов финансово-хозяйственного управления образовательными учреждениями как одного из важнейших факторов привлечения внебюджетных средств;

- создать условия для повышения качества управления образовательными учреждениями и повышения гибкости образовательных структур.

Следствием повышения инвестиционной привлекательности системы образования должно явиться решение проблемы дефицита квалифицированных кадров в системе образования, повышение ее управленческого, а, следовательно, и экономического потенциала, обеспечение полноценного развития ресурсной базы, а также внедрение новых технологий в образовательный процесс.

2. Нехватку средств федерального бюджета, выделяемых на нужды образования. Решение данной проблемы напрямую связано с переходом к принципу норма-

тивно-целевого финансирования системы образования, а также решением вопроса повышения инвестиционной привлекательности сферы образования в качестве фактора, способного компенсировать нехватку бюджетных средств.

Региональный аспект недостаточности финансирования сферы образования, связанный с возможностью передачи части организаций высшего профессионального образования в ведение региональных исполнительных властей. Основными факторами, оказывающими влияние на обеспеченность образовательных организаций финансовыми ресурсами являются финансово-экономическое положение региона, наличие системы бюджетных трансфертов регионам, носящих субсидиальный или субвенционный характер, нормативно-правовая база регионов, регулирующая отношения в сфере образования, в частности, в формировании социального заказа на образовательные услуги, наличие и исполнение региональных программ развития образования.

Риск «невыживаемости» образовательных организаций

Данный тип рисков имеет наибольшее значение для тех организаций, которые в результате изменения организационно-правовой формы получают наибольшую автономию, соответственно, организаций, обеспечивающих инфраструктуру сферы образования, преобразованных в форму государственной (муниципальной) автономной некоммерческой организации и бывших унитарных предприятий преобразованных в форму открытого акционерного общества с государственным участием в капитале на уровне блокирующего пакета. Следует отметить что риском, по своей сути обратным риску невыживаемости

мости преобразованных образовательных организаций, является риск возникновения предпосылок для извлечения монопольной прибыли частью преобразованных организаций. Именно этим обусловлен принцип сохранения участия Российской Федерации в капитале вновь образованных открытых акционерных обществ на уровне блокирующего пакета. Для преобразованных организаций, занимающихся непосредственно поставкой образовательных услуг, в качестве страхующей стратегии от риска монополизации отдельных секторов сферы высшего профессионального образования следует рассматривать финансирование в форме государственного заказа, обязательного к исполнению для создаваемых вновь автономных учреждений (именно такая организационно-правовая форма рассматривается как оптимальная для организаций, осуществляющих поставку образовательных услуг).

Непосредственно риск невыживаемости преобразованных и созданных вновь организаций, обеспечивающих инфраструктурную поддержку сферы образования, состоит в том, что некоторая часть из них окажется неспособной выйти на уровень самоокупаемости или же будет не в состоянии конкурировать с организациями, подобными им, что в итоге может привести либо к вырождению части преобразованных образовательных организаций, либо к их репрофилированию. В случае массовой гибели организаций, осуществляющих инфраструктурную поддержку сферы образования, оставшаяся их часть, вероятно, окажется неспособной полностью удовлетворить спрос на образовательные ресурсы.

Процесс управления данной группой рисков должен, в идеальном случае, носить долгосрочный характер и заключаться, с одной стороны, в планомерном мониторинге удовлетворенности спроса на образовательные ре-

сурсы и, с другой стороны, в отслеживании изменений ситуации с выживаемостью преобразованных и вновь созданных организаций сферы образования до установления равновесия в системе.

Риск падения качества образовательных услуг

Риск падения качества образовательных услуг может быть обусловлен, во-первых, существенным различием в финансовом положении организаций сферы образования, а во-вторых, с присутствием психологического момента, связанного, в первую очередь, с недобросовестным (оппортунистическим) поведением поставщиков образовательных услуг, обусловленным структурными изменениями в секторе высшего профессионального образования.

Оппортунистическим поведением в неоинституциональной экономической теории принято называть поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное правилами и нормами морали. Оппортунистическое поведение связано, как правило, с использованием обмана и дезинформации. Вполне очевидно, что при получении хозяйствующим субъектом, осуществляющим деятельность в сфере образования, права получать вознаграждение за поставку определенного рода услуг, значительно снижаются стимулы к добросовестному исполнению прямых обязанностей по отношению к сфере деятельности в целом.

Таким образом, автономизация субъектов сферы образования способна излишне ориентировать последних на те сферы деятельности, которые в большей степени сопряжены с извлечением выгоды. В том случае, если

предоставление качественных образовательных услуг не будет определяющим фактором благосостояния организаций сферы образования, хозяйствующие субъекты данной отрасли при прочих равных условиях будут предпочитать отклоняться от существующих норм и стандартов качества образования.

К основным методам управления данной группой социальных рисков следует отнести:

- разработку качественно новых государственных образовательных стандартов;
- создание механизма мониторинга качества образования с унифицированными правилами оценивания как важнейшего фактора защиты интересов потребителей на рынке образовательных услуг. Значительные перспективы в этой области имеет привлечение к процессу оценивания качественного уровня образования непосредственно заинтересованных в высоком уровне подготовки выпускников высших учебных заведений групп граждан – работодателей и профессиональных сообществ;
- разработку системы мер пресечения оппортунистического поведения среди поставщиков образовательных услуг.

Риск снижения доступности образования

Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года, принятая в 2001 году, основными целями развития образования в Российской Федерации определила повышение его качества, доступности и эффективности. Проблема снижения доступности качественного высшего образования и вопрос о реорганизации сети образовательных организаций, подведомственных Министерству образования и науки связаны следующим образом.

Автономизация организаций, осуществляющих деятельность в сфере образования, как уже отмечалось выше, сопряжена с риском недостаточности финансирования, следствием чего, в свою очередь, может стать падение доступности качественного высшего образования для наименее защищенных в социальном плане слоев населения. Другие основные моменты, связанные с доступностью качественного высшего образования состоят в следующем:

- вероятное снижение объемов предоставления услуг, связанное с получением большей независимости организациями сферы образования, сосредоточение отдельной части образовательных организаций на наиболее привлекательных в финансовом отношении сферах деятельности;

- порождение порочной практики взимания нелегитимных платежей за те виды услуг, которые должны предоставляться бесплатно.

Данный тип рисков может быть характерен, прежде всего, для организаций сферы образования, получивших избыточную (нецелесообразную) автономию в осуществлении хозяйственной деятельности. Одним методом предотвращения явления чрезмерной автономности образовательных организаций должен стать максимально корректный нормативный регламент преобразования организаций сферы образования в организации новых организационно-правовых форм.

Прочие методы обеспечения доступности качественного высшего образования в первую очередь должны быть направлены на выравнивание стартовых возможностей получения высшего образования. В качестве факторов повышения доступности качественного высшего образования могут рассматриваться: расширение си-

системы социальных гарантий, предоставляемых государством, создание механизмов осуществления адресной социальной поддержки обучающихся, разработка механизмов субсидирования и кредитования в качестве основных элементов системы финансовой поддержки студентов высших учебных заведений.

Риск неоднородности качества образовательных услуг

Риск неоднородности качества предоставляемых высшими учебными заведениями образовательных услуг заключается в двух основных моментах:

1. Различия в финансовом положении организаций сферы образования, обусловленном ограничениями, накладываемыми на хозяйственную деятельность образовательных организаций различными организационно-правовыми формами. Влияние данного фактора на уровень дифференциации качества образовательных услуг определяется следующими параметрами:

– возможности для привлечения в образовательную организацию дополнительных ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные и др.;

– наличие необходимых учреждений инфраструктуры, в том числе учебные библиотечные коллекторы, информационные центры, хозяйственные организации и пр.

2. Региональной дифференциации качества образовательных услуг, для которой помимо различий в финансовом положении значительную роль играют также перечисленные ниже факторы:

– нормативно-правовая база регионов, регулирующая отношения в сфере образования, в частности, в формировании социального заказа на образовательные услуги;

– наличие региональных программ развития образования, исполнение которых в значительной мере связано с ресурсным обеспечением региона.

В качестве универсального метода управления группой рисков, связанных с дифференциацией качества образовательных услуг, может быть предложен процесс минимизации каждой отдельно взятой угрозы путем прямого воздействия на причину ее возникновения либо воздействия на силу причинно-следственной связи между факторами риска и их прямыми последствиями.

Выводы

1. Система высшего образования является важным элементом национальной системы образования. Рассматривая проблему исследования рисков, связанных со сферой образования, можно отметить, что цель модернизации образования состоит в создании механизма устойчивого развития системы образования, обеспечения ее соответствия «вызовам» 21 века, потребностям развития страны, запросам личности, общества и государства.

2. Будущее развитие российских вузов возможно по двум основным направлениям: проевропейский и государственно-реформаторский. В любом случае роль государства в развитии российских вузов будет достаточно велика.

3. Деятельность российских вузов подвержена множеству рисков, среди которых можно выделить экономические, природно-естественные, корпоративные, политические, и др. Формирование системы управления рисками в вузах должна опираться на теорию и практику управления рисками с учетом специфики конкретного вуза и специфики образовательных рисков.

4. Среди множества рисков, связанных со сферой высшего образования, следует выделить такие главные риски, как кадровые риски, снижение качества образования и снижение уровня управляемости системы высшего образования.

Список литературы

1. Колесников В.Н., Кучер И.В., Турченко В.Н. Коммерциализация высшего образования – угроза национальной безопасности России // Педагогика. – 2004. – №6. – С.99-106

2. Образование в Российской Федерации. Статистический ежегодник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 376 с.

3. О приоритетных направлениях развития образовательной системы Российской Федерации // Экономика образования. – 2005. – №2. – С.125-140

4. Федеральная целевая программа развития образования на 2006-2010 годы. Утв. пост. Правительства РФ от 23 декабря 2005 г. № 803

Н.Н. Спиридонов

доцент ИСГЗ

РЕФОРМИРОВАНИЕ КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Реформирование китайской экономики, идущее уже почти двадцать лет, постоянно привлекает внимание отечественных ученых в области экономики и политики. Недовольные, а то и просто разочарованные ходом преобразований в России, исследователи ищут реальные об-

разцы иного пути к рынку. В качестве такого многим представляется китайский путь.

Первоначально по социалистическому пути шло ряд стран. Объективная необходимость перехода к рыночной системе хозяйствования ни у кого не вызывала сомнений, однако технологии такого перехода оказались различными. В странах восточной Европы, после небольших перемен, быстро наметился стабильный экономический рост; но это никого не удивило, и никто не стал сравнивать результаты экономических реформ той же Польши, на пример, с Россией. Этому существует простое объяснение: в странах восточной Европы никогда не было полного огосударствления экономики, там всегда сохранялись рыночные отношения (в Югославии, например, всегда были частные коммерческие банки), да и масштаб совсем другой – население всего по одному миллиону человек.

Опыт же китайских реформ привлекает пристальное внимание тех, кто ревностно наблюдает за быстрым экономическим возвышением этой страны. В проведении рыночной реформы Китай демонстрирует гибкий, творческий подход, постоянно корректируя методы и формы преобразований. В России же напротив наблюдается завидное упрямство в проведении изначально провозглашенного курса и нежелания ничего корректировать.

Цель данной работы – выявить основные результаты реформирования экономики двух стран за последние 20 лет.

Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

1. Определить круг сравниваемых критериев и показателей.

2. Провести сравнительный анализ этих показателей.

В процессе исследования получены следующие новые результаты:

1. В работе обоснован набор параметров, позволяющий оценить не только экономическую, но и социальную составляющую реформ.

2. Выявлено, что набор показателей типа ВВП на душу населения, уровень бедности, безработица и т.п. не всегда отражает объективную результативность реформ.

3. Проведенный анализ показывает недостаточную эффективность российских реформ по сравнению с китайскими.

Для сравнительного анализа самих реформ целесообразно разделить их на несколько блоков:

1. Первый – теоретическая подготовка реформы. В Китае она началась с глубокого изучения структуры экономики страны. В СССР же слова Андропова о необходимости детального изучения общества не были услышаны. Реформа началась с попыток подъема машиностроения, что не отвечало ни возможностям, ни потребностям страны. Если в России до начала реформ какая-либо их теоретическая подготовка отсутствовала, то в Китае уже в 1979 г. был разработан первый проект реформы.

2. Второй – институциональная подготовка. В КНР при госсовете были созданы аналитические центры, утвержден комитет по реформе. В СССР же уровень подобного органа был скромным – в ранге отдела Госплана.

3. Третий блок – характер и цели реформы. В СССР цели смешанные, а в России – политические. В Китае реформа имеет экономическую направленность, а сейчас и социальную.

Последствия же реформ исследовались по двум основным группам параметров: социальная и экономическая. Социальная (она предоставляет больший интерес) была разбита на биологические социальные и достижения + идеи; а экономические – на непосредственно экономические и территориальные.

Вывод:

Относительный успех китайских реформ очевиден и без проведения глубоких экономических исследований, если за успех принимать реальное изменение благосостояния страны и ее граждан. Примером могут служить те изменения, которые произошли за последние двадцать лет: Китай осуществил запуск первого пилотируемого космического аппарата, тогда как Россия потеряла станцию «Мир»; китайская культура распространена по всему миру (фильмы, боевые искусства, лечебные средства, кварталы), тогда как Российская ассоциируется с преступностью; китайские кварталы во многих странах мира (колонизация), а русские мигранты ассимилируются с местным народом; СССР потерял свои территории, а Китай – увеличил (порт Гонг-Конг) и т.д. и т.п.

С.Н. Астахов
доцент ИСГЗ

**ЛОГИСТИКА, МАРКЕТИНГ И ПЛАНИРОВАНИЕ.
ОБЩЕЕ И РАЗЛИЧНОЕ**

В современных учебных планах за последние десять-пятнадцать лет появились новые научные дисциплины, которые, как принято считать, не принимались во внимание в период «советского» образования экономистов. Особо интересно, каким образом связаны на практике эти различные направления и дисциплины. В нашей статье мы на примере стран ЕС пытаемся дать анализ сбытовой логистики и маркетинга и проследить, как аналогичные задачи разрешались в плановой экономике.

Сбытовая логистика, или логистика распределения – неотъемлемая часть общей логистической системы, обеспечивающая наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Она охватывает всю цепь системы распределения: маркетинг, транспортировка, складирование и др.

Как определенная система взглядов в странах с рыночной экономикой распределительная логистика сложилась еще в 60-е годы, и в какой-то мере явилась продуктом совершенствования транспортно-экспедиционной системы, сферой действия которой ее применение практически и ограничивалось на протяжении 60-70-х годов.

Аналогичные задачи решались и в СССР в рамках планирования народного хозяйства. Причем, учитывая огромные расстояния, системный подход к транспорту в СССР осуществлялся гораздо раньше в рамках создания единого транспортного комплекса.

Однако по мере развития и совершенствования этой стороны распределительной логистики на рубеже 70-80-х годов все явственнее стала ощущаться ограниченность ее возможностей. Конкретнее по мере расширения общественного производства, усложнения внутренних и внешних экономических связей стали просматриваться пределы совершенствования этой системы. В избранном

направлении; она уже не была в состоянии существенно влиять на повышение эффективности всей производственной цепи (поставщик – производитель – потребитель). Хорошо отлаженная, имеющая высококвалифицированных специалистов распределительная логистика в том виде, в каком она существовала в 70-е годы, уже не могла решать задач, стоящих перед экономикой 80-90-х годов. Как организация процесса сбыта во всем его многообразии, логистика распределения была призвана стать органической частью всей системы хозяйствования, нацеленного на удовлетворение разнообразных потребностей заказчиков, которые бурно развивались. Поэтому практическое развитие связей с другими элементами логистической системы (производственная, информационная, коммерческая логистика и др.) стало одной из центральных задач, стоящих перед распределительной логистикой.

В чисто теоретическом аспекте аналогичные задачи ставились и надо заметить довольно успешно решались и у нас в стране, так, например, движение материальных и информационных потоков всегда рассматривались в народнохозяйственном планировании в системном единстве, а роль снабжения на предприятиях была весьма ограниченной, так как поставки осуществлялись по плану в объеме и количестве согласованном заранее.

В начале 80-х годов это стало понятным и на западе. В это время никто из специалистов не сомневался в том, что основной путь становления логистики – не концентрация внимания на развитии каждого отдельного элемента логистической цепи, а совершенствование всей системы в целом и главным образом – связей в границах общей цепи, усиление взаимодействия и взаимовлияния ее звеньев. Достаточно отчетливо эти проблемы просле-

живаются на примере связей логистики и маркетинга, взаимодействие которых, по мнению ряда специалистов, на протяжении последних 25 лет явно недооценивалось. Только в конце 90-х – начале XXI века предпринимательские круги обратили внимание на необходимость устранения такого положения дел, при котором логистика и маркетинг развивались изолированно и использовались предпринимателями лишь частично, когда из целостной системы выхватывались те или иные элементы, необходимые для решения практических задач текущего дня.

Создание внутреннего европейского рынка в 1992 г. с населением в 324 млн. человек, ликвидация таможенных барьеров, введение единых европейских стандартов заставили искать новые пути повышения или укрепления своей конкурентоспособности. В это время перед ЕС встают задачи аналогичные задачам Госплана СССР.

Такое положение дел потребовало от крупного производителя строгого учета издержек производства и особенно обращения, поскольку доля последних в общих затратах фирм постоянно растет.

Это привело к тому, что крупный производитель больше закупает и меньше производит сам. Данная тенденция наиболее отчетливо проявляется в промышленных компаниях, для которых характерным является дальнейшее кооперирование производства. Так, исследование швейцарского банковского объединения показало, что в настоящее время в машиностроении и металлообрабатывающей промышленности ряда стран Западной Европы около 40% поступлений от оборота промышленных фирм приходится на закупки у других предприятий, и что в дальнейшем удельный вес этих закупок будет возрастать.

При этом следует учитывать, что транспортные тарифы сегодня находятся под влиянием единого европейского рынка, который юридически начал действовать с января 1993 г. В этой ситуации предприниматели вынуждены обращать внимание на минимизацию стоимости перевозок. Современный перевозочный парк с его степенью загрузки около 60% в ближайшем будущем станет конкурентоспособным, и это требует перестройки структуры транспортного парка. Тот сегмент парка, который быстрее приспособится к новым условиям, выиграет борьбу за рынок сбыта.

Как и ожидалось, единые нормы и открытые границы ЕС привели к обострению конкуренции на континенте, а принятие новых членов в последние годы только усугубило этот процесс.

Начались изменения в пространственном размещении производства, они неизбежно приведут к усложнению экономических связей на субконтиненте и поставят перед распределительной логистикой новые задачи, которые очень напоминают проблемы, постоянно возникавшие в плановой экономике СССР.

В целостной стратегии распределительной логистики на современном этапе можно выделить две основополагающие стороны. В упрощенном виде их можно представить: во-первых, как изучение потребностей рынка, чем собственно занимается и маркетинг; во-вторых, как способы и методы наиболее полного удовлетворения этих потребностей путем более эффективной организации транспортно-экспедиционного обслуживания. Как тут не вспомнить основной закон социализма – все более полное удовлетворение неуклонно возрастающих потребностей.

Рассмотрим по отдельности каждую из этих сторон.

Развитие маркетинга связано с обострением проблемы реализации продукции и ростом требований к подразделениям фирм, занимающихся сбытом и материально-техническим снабжением. Прежде всего, возникает необходимость совершенствования сбытовой политики в целях формирования рынка и значительного улучшения планирования реализации продукции фирм. При разработке такой политики, специалисты службы сбыта должны ориентироваться на концепцию сквозной логистики, распространяемой на все предпринимательство и охватывающей производство в широком смысле, как по горизонтали, так и по вертикали, а также включающей в себя планирование, управление предметными и информационными потоками от создания продукции до ее распределения.

Анализируя более конкретно эту проблему, следует отметить, что основной упор в планировании делается на применении логистических методов.¹

На тему маркетинга издано большое количество работ – от фундаментальных учебников и монографий до популярных брошюр для начинающих бизнесменов, поэтому в настоящей работе мы коснемся лишь тех основных его аспектов, которые имеют значение для комплексного логистического подхода, в которых упор делается на выявлении и учете потребительских и иных характеристик продукции, а также определении их зависимости от рыночных факторов. Прежде всего, сюда включаются конкуренция, спрос на рынке, доступность рынка и ряд других факторов. Для успешного продвижения товара на рынок необходимо провести ряд подготовительных проектов-исследований, включающих: планирование

¹ International Journal of Physical Distribution and Materials Management. – 1989. – №5. – P.26

объема и номенклатуры товаров с учетом зависимости от различных факторов; проверку планирования путем моделирования сбытовой деятельности фирмы и определения его (планирования) достоверности; принятие плана действий по сбыту и использование его показателей для производственных программ. Этот анализ обычно проводит специальная аналитическая группа отдела сбыта фирмы или компании. В настоящее время высказывается обоснованное мнение, что включение маркетинга в распределительную логистику в качестве ее органической составной части может послужить одним из наиболее эффективных путей совершенствования сбытовой деятельности. С точки зрения логистического подхода следует различать, во-первых, концепцию маркетинга как общую философию бизнеса, пронизывающую коммерческую организацию деятельности всех служб (прежде всего сбытовых), и, во-вторых, концепцию маркетинга как функциональную деятельность специализированной службы по изучению рынков сбыта выпускаемой продукции, выработке политики цен и составлению прейскурантов, организации рекламы и т.д.

Наиболее важным являются следующие функции маркетинга: исследование и идентификация рынка; разграничение рынка по соотношению спроса и предложения; формализация и обеспечение преимуществ своего продукта по отношению к конкурентам; разработка маркетингового предложения.

Центральной функцией маркетинга является разработка маркетингового предложения по вариантам конкретной сбытовой деятельности фирмы. Однако прежде, чем оно может быть сформулировано, фирмы должны провести большую работу по исследованию рынка товаров. Изучение рынка – одна из главных предпосылок ор-

ганизации сбыта товаров промышленными фирмами развитых стран. Этот процесс уже давно выделился в самостоятельную область внутрифирменной деятельности. Особенно возросла роль изучения рынка в связи с ориентацией фирм на конкретный рынок товаров. Фирмы производители стали острее ощущать потребность в подробной и разносторонней информации о рынке выпускаемой ими продукции и всех изменениях в потребительском спросе. Сведения, поступающие от сотрудников отдела сбыта, оказывались неполными, для того чтобы принимать квалифицированные решения по производству продукции и ее реализации.

Реагирование на малейшее изменение конъюнктуры рынка стало жизненной необходимостью. Такое реагирование возможно лишь в случае эффективного функционирования информационного потока и всей информационной логистики в целом. Если в прошлом основное внимание уделялось протеканию физических процессов при движении продукта, то в настоящее время, в условиях специализации, разветвленных кооперативных связей предприятий, производственный процесс немислим без быстрой и достоверной информации. Использование информации как самостоятельного ресурса становится в последние годы одной из основ успешной предпринимательской деятельности. С середины 70-х годов на промышленных фирмах Запада стал создаваться специальный аппарат по изучению рынка товаров и их потребителей. При централизованном управлении материально-техническим обеспечением производства отделы по изучению рынка входят в состав служб, занимающихся, как правило, маркетингом. В фирмах с децентрализованным управлением, где различные службы пользуются автоно-

мией, изучение рынка ведется на каждом предприятии или отделении фирмы.

В настоящее время деятельность промышленных фирм по изучению рынка сбыта товаров, как уже отмечалось, основывается не столько на анализе сбыта уже налаженного производства товаров, сколько на возможностях производства и реализации новых товаров.

Основная задача изучения рынка заключается в определении потребности в продукции и условий ее реализации, а на этой основе анализируются пути достижения основной цели – как добиться максимальной прибыли. Процесс исследования рынка охватывает следующие основные вопросы: емкость рынка, номенклатуры товаров, характеристика конкурентов и другие.

Сначала обычно определяется емкость рынка, под которой понимается объем промышленного производства конкретных видов товаров в стране или регионе, увеличенного на объем импорта таких товаров и уменьшенного на величину их экспорта. При этом большое значение придается исследованию распределения потребления того или иного товара среди возможных покупателей. Важным этапом в изучении рынка является анализ информации о конкурентах. Она должна быть достоверной, своевременной и по возможности включать сведения об экономическом и финансовом положении конкурентов, технико-экономическую характеристику изготавливаемой ими и готовящейся к выпуску новой продукции, а также целый ряд сведений относительно снабженческо-сбытовой и некоторых других видов деятельности фирм-конкурентов. В число таких сведений обычно входят показатели качества работы службы сбыта (своевременность и ритмичность поставок, скорость доставки товаров, их сохранность и др.) и данные коммерческого ха-

рактера (численность персонала службы маркетинга и сбыта, эффективность действия рекламы, взаимоотношения с потребителями продукции и др.). Только после анализа информации о конкурентах фирма принимает решение о доле своего участия на рынках конкретных видов товаров. Изучение потребности в продукции не сводится только к выявлению различных групп потенциальных покупателей и анализу механизма принятия ими решений о закупке товаров. Проблема здесь состоит еще и в определении потребностей покупателей, а главное – их платежеспособности. Поэтому поставщики продукции производственно-технического назначения занимаются также анализом финансового положения потребителей.

Информацию о технико-экономических характеристиках продукции конкурентов фирмы используют для сопоставления ее с собственной продукцией в целях выявления преимуществ или недостатков и, в конечном итоге, для отбора номенклатуры товаров, с которыми необходимо выходить на рынок. В этих целях проводится анализ эффективности производства различных видов продукции, в рамках которого выясняются возможности ее сбыта и материального обеспечения производства, исчисляются издержки производства и обращения, формируется план выпуска продукции, а затем испытываются в разных условиях образцы продукции.

Располагая обширной информацией о рынке товаров и аналитическими исследованиями о нем, фирмы с использованием аппарата теории игр разрабатывают краткосрочные и долгосрочные прогнозы. Они используются во внутрифирменной деятельности различных служб, в том числе и производственной.

Результаты прогноза принимаются во внимание при планировании материального снабжения потребностей

производства, капитальных вложений, анализе хозяйственной деятельности фирм и т.д. При этом широко применяются балансовые увязки, в точности как в свое время это делалось в планировании народного хозяйства СССР.

Маркетинговое предложение определяется как сочетание товаров, предлагаемых потребителю в том или ином сегменте рынка. Оно содержит как информацию о товарах и сведения о ценах, так и методы стимулирования продаж, формы доведения товара до потребителя. В свою очередь, предложение товара включает характеристики товара, его качества, дополнительные удобства пользования товаром с учетом индивидуальных особенностей потребителя, упаковки, условия ремонта и обслуживания товара после его закупки, гарантии обеспечения потребительских свойств. Сведения о ценах представлены диапазоном цен, условиями оплаты (например, предоставление рассрочки покупателю), порядком кредитования.

Методы стимулирования продаж наиболее сложная часть маркетингового предложения. Наиболее распространенные способы хорошо известны – это стимулирование сбыта: реклама выпускаемых и новых товаров, расширение объема и повышение качества услуг для покупателей, в частности послепродажного обслуживания; заключение лизинговых соглашений с последующим правом выкупа; краткосрочные скидки торгующим организациям и т.д.

В настоящее время роль стимулирования сбыта путем предоставления краткосрочных скидок возрастает по сравнению со всеми остальными инструментами обеспечения роста объема продаж. Стимулирование сбыта за счет краткосрочных скидок дает возможность приспособ-

сабливаться к колебаниям спроса без нарушения стабильности преysкурантов цен, а также поддерживать выпуск новых изделий, для которых потенциальный объем потребления временно не оправдывает затрат на рекламу через средства массовой информации. Особенно эффективны скидки в работе по реализации залежалых, неходовых и устаревших изделий. За несколько лет доля затрат на предоставление краткосрочных скидок на промышленную продукцию в ФРГ возросла с 1% от объема продаж до 10% и более.

При использовании маркетинга в целях повышения эффективности сбыта, как правило, рассматриваются два его аспекта.

Во-первых, анализ причинно-следственной связи между затратами на маркетинг и его результатами, на основе которого определяется, сколько средств следует выделять на ту или иную область деятельности маркетинга.

Во-вторых, определение эффективности маркетинга, что связано с установлением «стандартов деятельности» и с процессом планирования сокращения материальных и финансовых затрат на эти стандарты без сокращения текущих или ожидаемых объемов сбыта или суммы прибыли. Такой анализ позволяет определить эффект различных уровней и комбинаций затрат на маркетинг, равно как и порядок их распределения по различным сегментам рынка.

Для определения затрат на маркетинг необходимо иметь информацию о величине и направлениях развития рынка, рыночных долях, реакции конкурентов и т.д.

Анализ результативности маркетинга, прежде всего, необходим для: а) контроля за прибыльностью (при определении прибыльности изделий, территорий сбыта, включая экспортные рынки, и т.д.); б) установления

«стандартов деятельности» как продавца, так и покупателя на уровне отдельного изделия (при этом следует установить, были ли эти стандарты достигнуты эффективными методами); в) контроля за затратами при измерении эффективности расходов на различные компоненты маркетинга.

В результате анализа результативности маркетинга можно сделать широкие, далеко идущие выводы об эффективности производства в целом и стратегии поведения фирмы на рынке. Особенно важное значение такие выводы имеют в условиях нестабильного рынка, т.е. спада продаж или их роста. Стратегия поведения фирмы может заключаться в различных формах влияния на рыночную конъюнктуру.

Наиболее радикальными способами, дающими эффект «подчинения» рынка (они пригодны в основном для крупных компаний), являются интеграционные мероприятия. В зависимости от внешних условий выбирается «опережающая», «обратная» или «горизонтальная» интеграция.

В условиях роста продаж руководство фирмы может принять решение закрепитесь на рынке и, используя ситуацию, принять меры к получению «сверхвысокой прибыли». Удачный или менее удачный выбор стратегии не несет в себе потенциальной опасности для устойчивости фирмы, за исключением случая, когда в результате «бума производства» фирма может быть отсечена конкурентами от сырья или полуфабрикатов, ей необходимых. В этом случае угроза стабильности может быть снята путем «обратной» интеграции («вниз»), т.е. приобретения фирм-поставщиков для производителей исходного сырья.

Иное дело – условия спада продаж. Здесь во всех случаях необходимы тщательно продуманные меры, при-

знанные сохранить объем сбыта на приемлемом уровне. Это может быть «опережающая» интеграция («вверх»), заключающаяся в объединении с компаниями, использующими продукцию, производимую «родительской» компанией.

Фактически, согласно этой стратегии, приобретаются фирмы-покупатели продукта, а прибыль образуется за счет передела продукции на более высоком уровне или конечной продукции. Стратегия использования горизонтальной интеграции служит обеспечению более крупной доли на рынке. Она заключается в присоединении фирм, производящих сходный продукт. Однако такого рода интеграция может натолкнуться на сопротивление государственных антимонопольных органов. Продумывая стратегию интеграционной политики фирмы, необходимо иметь в виду весь комплекс ее хозяйственной деятельности, включая возможности и стоимость транспортных связей и товаропроводящей сети в целом.

Важное место в экономической политике любой крупной фирмы стран Европейского сообщества занимает согласование стратегии развития технологической базы производства с результатами сбытовой деятельности. Оно позволяет, исходя из анализа этих двух ключевых элементов и совершенствования производственной и хозяйственной систем, успешно адаптировать производство к быстро изменяющимся условиям рынка.

Характерная для 80-90х годов нестабильность динамики темпов экономического роста, значительные отклонения от прогнозируемых значений определялись многообразием и сложными взаимосвязями факторов развития фирмы. Обычно основные причины неустойчивости финансового положения коренятся в изменениях

рынка и инерционности процесса развития технологической базы.

Последний фактор, как правило, недостаточно учитывается в ходе анализа перспектив развития. Если ожидаемый рост производства фирмы основывается на внедрении новых технологий, то часто возникает разрыв между стратегиями развития технологии и маркетинга.

В тех же случаях, когда маркетинговая деятельность не учитывает технологических новаций, возможны принципиальные ошибки в политике управления. Решение этой проблемы наиболее актуально для развития фирм, характеризующихся сложной номенклатурой продукции и сложной технологической базой. Среди основных проблем и составных элементов процесса управления технологическими процессами производства необходимо выделить анализ изменений, которые происходят в жизненном цикле продукции, состоянии рынка, отношениях между предпринимателями и работниками, методах государственного регулирования экономики. Доходы, получаемые от методов оптимизации использования совокупности технологических способов производства, по величине соизмеримы с доходами от иных сфер оптимизации логистических процессов.

Для решения этой проблемы вводится понятие «портфель технологий», обозначающее совокупность резервных технологий компании, связанных общей целью максимизации доходов и распределением единого фонда ресурсов. Разрабатываются методологические основы построения модели портфелей продукции и технологий. Речь идет о взаимодополняемых методах обоснования общей стратегии развития компании – таких, которые взаимно расширяют возможности оптимизации последней. При этом портфель продукции обеспечивает распре-

деление ресурсов, исходя из анализа факторов развития производства и контроля рынка, а портфель технологий – из совершенствования технологической базы и оценки ее отдельных элементов.

Электронная библиотека ИСГЗ

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ МОДЕЛИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

Занятость населения должна, на наш взгляд, рассматриваться в качестве одного из важнейших социально-экономических критериев эффективности проводимых в стране реформ. Поэтому её неудовлетворительное состояние воспринимается как проблема. Во многих странах она считается ключевой, поскольку от её решения зависит потенциал общества, его перспективы, т.к. именно здесь удовлетворяются жизненно важные потребности людей и реализуются их возможности. Тем самым, занятость является одним из основных показателей, комплексно оценивающих направление развития общества и эффективность преобразований в нём.

По нашему мнению, занятость является категорией, включающей широкий спектр воспроизводственных отношений – от производства индивидами продукта для себя, внутри своей семьи, до работы по найму. При этом лица, занимающиеся домашним хозяйством, воспитанием детей, другой работой, напрямую не связанной с общественным производством, вступают в производственные отношения с обществом опосредованно. Таким образом, как экономическая категория, занятость, представляет собой производственные отношения, в которые вступают люди по поводу участия в общественном труде. В зависимости от участия человека в нём выделяются два вида занятости: экономическая и социальная. Между ни-

ми осуществляется постоянная циркуляция потоков трудоспособного населения, они могут осуществляться и одновременно.

В социально-экономической практике экономическая и социальная занятость представляет собой единый процесс занятости населения. Экономическая занятость – включение человека в сферу оплачиваемого труда. Социальная (общественно-полезная) занятость предусматривает включение человека в выполнение соответствующей деятельности: воспитание детей; уход за детьми, больными и престарелыми и т.д. Принципиально эти виды различаются между собой тем, какие потребности человек удовлетворяет, включаясь в трудовую сферу, – экономические или социальные. Эти различия означают, по сути, различные виды отношений по поводу занятости, способы вовлечения в занятость, особый характер труда и характеризуют занятость как сложный феномен.

В рыночной экономике основополагающим инструментом обеспечения занятости является рынок труда. На наш взгляд, он представляет собой механизм саморегулирования сферы оплачиваемой занятости, в основе которого лежит, прежде всего, спрос на рабочую силу и согласование интересов работодателей и нанимаемой рабочей силы. Его емкость определяется количеством вакансий и количеством лиц, занятых поиском работы. Количество последних зависит от ликвидации старых и создания новых рабочих мест, естественного и механического движения экономически активного населения. Практическая реализация экономических отношений в сфере обмена между субъектами хозяйствования (собственниками и работодателями) по поводу спроса на рабочую силу облекает эти отношения в определенную форму (договор, контракт и др.), зафиксированную трудовым законода-

тельством. В итоге величины спроса и предложения на рынке труда изменяются. Одним из результатов функционирования рынка труда является деление экономически активного населения на занятое и незанятое (безработных).

Главная функция рынка труда – обеспечение свободного перемещения рабочей силы, а также совершенствование структуры занятости и повышение эффективности труда. Рынок труда объективно берет на себя функции основного регулятора движения рабочей силы на стадии ее обращения и является сектором единого рыночного организма. Рынок труда обеспечивает экономическую свободу наемному работнику при решении вопросов, связанных с местом приложения труда, что является одним из условий его эффективного развития.

В условиях рыночных отношений потребность в рабочей силе определяется не столько потребностями людей в труде, сколько стремлением частных и коллективных собственников получить как можно большую прибыль. Это заставляет снижать издержки, связанные с оплатой труда наемных работников. Возникающее объективное противоречие в определенной мере также разрешается через рынок труда, согласующим экономические интересы работодателей и наемных работников. Удовлетворение же потребности людей в труде остается прерогативой государства, его регулирующей функцией, особенно на неконкурентоспособных сегментах рынка труда (для соблюдения принципов социальной справедливости и содействия занятости населения).

Многочисленные эмпирические исследования и теоретические обобщения, сделанные в работах россий-

ских экономистов¹ создали предпосылки для получения определенного представления о сложившемся на данный момент национальном рынке труда, т.е. его характеристике, специфике и модели.

За годы «экономических реформ у нас в стране сформировалась достаточно специфическая «российская модель» рынка труда».² При взаимодействии реакций участников рынка труда на условия, предлагаемые трансформирующейся экономикой, сложился ранее не встречавшийся в мировой практике механизм распределения рабочей силы по местам и сферам приложения труда. Причем, многолетние теперь уже наблюдения, позволяют заключить, что речь идёт о достаточно устойчивых воспроизводящихся схемах отношений субъектов рынка труда. Английский экономист Ричард Лэйард определил её как «российский путь адаптации рынка труда».³

Изучение указанной модели предполагает рассмотрение широкого круга социально-экономических, демографических, социокультурных, социально-политических, социально-психологических и других факторов, ее определяющих. При этом важно выделять макро- и микроуровень анализа процессов, факторов и последствий его функционирования.

¹ См. работы Васильева Я.Т., Вышегородцева М.М., Гимпельсона В.Е., Капелюшникова Р.И., Коровкина А.Г., Котляр А.Э., Мазина А.Л., Павленкова В.А., Римашевской Н.М., Рощина С.Ю., Топилина А.В., Утиновой С.С., Четверниной Т.Я. и др.

² Капелюшников Р.И. Российская модель рынка труда: что впереди? // Вопросы экономики. – 2003. – №4. – С.83

³ Цит. по Социологический мониторинг мероприятий содействия занятости населения / Л.Е. Бляхер, П.П. Лях, А.М. Шкуркин, В.С. Щербатый, И.Ф. Ярулин. – Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. техн. ун-та, 2004. – 151 с.

Среди макрофакторов выделяются как общие (глобальные) факторы, действующие, во всех странах независимо от их общественного устройства, так и специфические, действующие в России и её регионах. В последние два десятилетия важнейшим фактором трансформации рынка труда становится экономическая глобализация мирового сообщества. К внутренним социально-экономическим макрофакторам относят социально-экономический потенциал, положение территории (страны, региона) и ее возможности в реализации целей субъектов рынка труда, а также социально-экономическую политику. Они позволяют характеризовать рынок труда исходя из структуры экономики и рабочих мест (отраслевая, по секторам и формам собственности, размерам предприятия) и институциональных составляющих (степень и динамика развитости производственной и социальной, рыночной инфраструктур).

Факторами микроуровня являются характеристики социального состава (структуры), положения субъектов рынка труда, их микросреды обитания, а также их цели, интересы и мотивация.

Российская модель рынка труда может быть представлена через характеристику её параметров, т.е. описание рынка труда посредством системы статистических показателей занятости, безработицы, поведения на рынке труда экономических субъектов, способов их адаптации к рыночным формам трудовых отношений и спаду производства и т.д. Отдельными исследователями специально рассматривается специфика рынка труда, которая на наш взгляд, может выявляться на основе его характеристики, путём сравнения с каким-то значимым для целей исследования, состоянием рынка труда, например, в

прежний период (в СССР), в других странах с переходной экономикой, в идеальной классической модели.

Переходя к характеристике российского рынка труда, выделим общие факторы его трансформации. К ним относятся, прежде всего, переход от работы в условиях централизованной, плановой системы к деятельности в условиях рынка, от экономической изолированности – к интеграции в систему мирового капиталистического хозяйства, от доминирования предприятий государственной собственности – к плюрализму собственности. Кроме того, трансформационные процессы были вызваны отказом от социалистической «всеобщности труда» и ликвидацией традиционной системы разделения труда между отраслями и регионами.

Итак, чем же характеризовался российский рынок труда в период 1992-2004 гг.

1. В современной российской экономике, как и в бывшей советской, неквалифицированный и малоквалифицированный труд используется значительно шире, чем высокоинтеллектуальный, творческий. Так, в России только 5% работников обладают высоким уровнем квалификации, тогда как в США – 43%, а в Германии – 56%.¹

2. Изменилась структура занятости в разрезе форм собственности. Так, численность занятых на государственных и муниципальных предприятиях сократилась на 52%, а на предприятиях смешанной формы собственности – на 13%, и, наоборот, в сфере частного предпринимательства увеличилась в 11 раз, а на предприятиях и в организациях иностранной и совместной российской и иностранной формы собственности – в 11,5 раза, хотя в

¹ Шатохин А.Г. Занятость населения и её регулирование: Учеб. Пособие / Ярославль: Яросл. гос. ун-т., 2004. – С.85

структуре занятых доля последней весьма незначительна.¹

3. Произошло резкое сокращение занятости в основных секторах материального производства и в ряде традиционных отраслей непроеизводственной сферы, таких как наука и научное обслуживание, образование, культура и искусство. Противоположный процесс наблюдался в сфере услуг, включая кредитование, финансы, страхование, торговлю и общественное питание, а также бытовое обслуживание населения. Так, численность занятых с 1992 по 2003 г. в промышленности сократилась на 14%, в строительстве на – 44%, в науке и научном обслуживании – на 58%, в сельском хозяйстве – около 25%. Численность занятых увеличилась в финансово-кредитной сфере и в сфере управления более чем в 2 раза².

4. Глубокий системный кризис 90-х годов, выразившийся в падении производства, не привел к адекватному сокращению численности занятых, что, естественно, сопровождалось падением производительности труда, а значит, и снижением эффективности занятости. Падение занятости не превышало 14%, в то время как масштабы сокращения ВВП, достигали в нижней точке кризиса 40% (см. табл. 1). Вследствие этих процессов накапливалась относительно избыточная рабочая сила, т.е. скрытая безработица. И, хотя она за последние четыре-пять лет сократилась, масштабы этого явления еще довольно велики.

5. Другой чертой российского рынка труда стали сильная дифференциация и резкое сокращение продол-

¹ Плюснина Л.К. Занятость населения: теория, методология, управление. – Новосибирск: НГУЭУ, 2005. – С.231

² Там же. – С.231

жительности рабочего времени. В то время как около 15% всех занятых в рассматриваемый период работали больше положенных 40 часов, в целом в экономике отработанное время сократилось на 10-12%.

6. По-прежнему острой остается проблема занижения заработной платы, причем не только с точки зрения потребностей отдельного человека, но с макроэкономических позиций. По данным статистики в период 1990-2003 гг. снижение реальной оплаты труда в России достигало 60% (см. табл. 1). Относительная цена труда обычно выявляется на основе соотношения общего объема доходов населения (с выделением заработной платы) с ВВП данной страны. Согласно данным Госкомстата России, исчисляемым по системе национальных счетов, в 1999 г. доля «расходов на конечное потребление домашних хозяйств» в ВВП составила в России 46,6%, тогда как в Великобритании – 65,5, Германии – 58,4, а в США – 68,6%. В 2002 г. в РФ указанный показатель, согласно официальным оценкам, равнялся 51,2%, т.е. был на 10-20 и более пунктов ниже, чем в развитых странах.¹

7. Отмечен уникальный характер движения рабочей силы, в частности, существование довольно высокого оборота рабочей силы (коэффициент валового оборота достигал 43-55% для всей экономики) и особенно найма. При этом увольнения по инициативе работодателей не получили распространения – высвобожденные работники составляли 4-10% от общего числа увольнений против 65-74% уволившихся по собственному желанию².

¹ Утинова С.С. О специфике российского рынка труда // Российский экономический журнал. – 2004. – №1. – С.94

² Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшников; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2006. – С.33-34

Таблица 1

Валовой внутренний продукт, занятость и заработная плата в российской экономике 1990-2003 гг.¹

период	ВВП в сопоставимых ценах (2000 г. = 100)	ВВП в ценах 2000 г. на душу населения (руб. тыс.)	занятые в экономике (млн. чел.)	безработные (млн. чел.)	реальная среднемесячная начисленная зарплата (2000 г. = 100)
1990	148,8	73,2	-	-	290,3
1991	141,3	69,3	-	-	281,6
1992	120,8	59,0	71,1	3,9	185,0
1993	110,3	54,2	68,6	4,3	196,2
1994	96,3	47,7	64,8	5,7	179,4
1995	92,4	44,2	64,1	6,7	132,1
1996	89,0	43,4	61,9	7,2	117,1
1997	90,3	44,8	60,0	8,1	122,5
1998	85,4	43,0	58,4	8,9	106,0
1999	90,9	45,2	61,3	9,1	82,7
2000	100,0	50,3	64,3	7,5	100,0
2001	105,1	53,4	64,4	6,4	119,9
2002	110,0	55,9	66,1	5,7	139,3
2003	118,1	60,4	65,7	5,9	153,8

¹ Обзор экономической политики в России за 2003 год / С.Б. Абдашева, С.А. Афонцев, В.Г. Воронина и др. Бюро эконом. анализа. – М.: ТЕИС, 2004. – С.399, 412, 415

8. При всех пережитых российской экономикой потрясениях забастовочная активность была сравнительно невысокой. Её пик пришелся на 1995-1998 гг., когда число бастующих предприятий достигало 8,8-17 тыс., при этом число потерянных чел.-дней не превышало 6 млн. (1997 г). В расчете на 1 тыс. занятых, за год число потерянных рабочих дней в своем максимуме достигало 84, что в соответствии с международными стандартами является весьма умеренным уровнем¹.

9. В условиях жесткого трудового законодательства и заниженной заработной платы российский рынок труда вынужденно диверсифицировал формы занятости, широко распространившиеся как своеобразные способы адаптации – работа в режиме неполного рабочего дня и вынужденные административные отпуска, вторичная занятость и занятость в неформальном секторе, задержки заработной платы и теневая оплата труда, самостоятельная занятость. Их популярность стала столь высокой, что с определенного момента такие способы адаптации стали восприниматься как общепринятая практика, чуть ли ни как норма трудовых отношений. Так, по официальным данным, в 2004 г. имели одну работу 96,7% занятого населения, две и более – 3,2%, ищут дополнительную работу – 11,2%.² По данным же ВЦИОМ, масштабы дополнительной занятости находятся на уровне 17-20%.³ Масштабы и уровень неформальной занятости, как в легальной, так и в теневой экономике, по оценкам специали-

¹ Капелюшников Р.И. Российская модель рынка труда: что впереди? // Вопросы экономики. – 2003. – №4. – С.91., Обзор экономической политики в России за 2003 год / С.Б. Авдашева, С.А. Афонцев, В.Г. Воронина и др.; Бюро эконом. анализа. – М.: ТЕИС, 2004. – С.418

² Обследование населения по проблемам занятости. Ноябрь 2004 г. – М.: ФСГС РФ, 2004. – С.85

³ Общественное мнение – 2000. Декабрь. – М.:ВЦИОМ, 2000

стов, варьирует в широких пределах: от 3-5 до 40-50 и даже 80% занятого населения.¹ В «Концепции действий на рынке труда на 2003-2005 годы» содержится оценка масштабов неформальной занятости – для 7 млн. чел. она является единственной, а всего ею охвачено 10-12 млн. чел.² В 2004 г. постоянную, стабильную работу имели 89,1% от общей численности занятого населения, временную и случайную – 10,9%, в том числе на определённый срок – 5,9%, случайную – 3,6%, по договору на выполнение определённого объёма работ или услуг – 1,4%.³ Вынужденная неполная занятость в 2002 г. по оценкам ФСГС составила 4,7%, однако исследователи отмечают, что этот показатель выше – от 13 до 30% экономически активного населения.

10. Специфической оказалась сегментация рынка труда в России – сосуществование трех его сегментов: «элитарного» (современные рабочие места с высокой заработной платой, в основном связанные с финансово-банковской сферой, внешними и внутренними торговыми операциями), «основного» (большинство рабочих мест в обрабатывающей промышленности и других отраслях, включая «бюджетную сферу») и «маргинального» (наихудшие рабочие места с мизерной заработной платой

¹ См. например Варшавская Е., Донова И. Неформальная занятость: к портрету «неизвестной незнакомки» // Человек и труд. – 2003. – №11. – С.65; Маслова И., Бараненкова Т. Неформальная занятость в России // Вопросы экономики. – 2003. – №9. – С.90; Борисов С. Масштабы и структура неформальной занятости // Вопросы экономики. – 2004. – №3. – С.118, 123; Мазин А.Л. Экономика труда: учеб. пособие для студентов вузов / А.Л.. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С.179 и др.

² Концепция действий на рынке труда на 2003-2005 гг. утв. распоряжением Правительства РФ от 6 мая 2003 г. №568-р // СЗ РФ. – 2003. – №20. – Ст.1920

³ Плюснина Л.К. Занятость населения: теория, методология, управление. – Новосибирск: НГУЭУ, 2005. – 388 с.

– в строительстве, на транспорте и в ряде других отраслей). При этом отмечалось резкое углубление дифференциации в заработках – если в 1991 г. коэффициент Джини составлял 0,32, то к началу века он достиг 0,45.¹

11. Глубока дифференциация занятости (и, соответственно, безработицы) по регионам. Так, «разница между самым высоким и самым низким уровнем занятости и безработицы между регионами России составляет, соответственно, 2,5 раза и 31 раз».² Даже при сравнении данных, обобщённых в объёмах федеральных округов дифференциация уровней безработицы очень значительна (табл. 2).

Таблица 2

**Безработица в регионах России
(по данным ДФГСЗН РФ)³**

Федеральные округа	Численность безработных тыс.чел.		Изменение (%)	Уровень безработицы на 1 января 2003 (%)	Зарегистрированная безработица на одну вакансию на 1 января 2003
	на 1 января 2002	на 1 января 2003			
1	2	3	4	5	6
РФ	1122,7	1309,4	117	1,8	1,6
Центральный	209,3	229,7	110	1,2	0,8

¹ Капелюшников Р.И. Российская модель рынка труда: что впереди? // Вопросы экономики. – 2003. – № 4. – С.86

² Утинова С.С. Изоморфный рынок труда в России. – М.: Наука, 2003. – С.133

³ Золин И.Е. Рынок труда: теория и практика: Учебное пособие. – Н.Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2003. – С.106

1	2	3	4	5	6
Северо-западный	132,2	145,2	110	1,9	1,2
Южный	147,2	184,2	125	1,9	2,1
Приволжский	225,3	256,4	114	1,6	1,9
Уральский	93,0	114,1	123	1,8	1,7
Сибирский	228,8	275,9	121	2,8	3,8
Дальневосточный	86,9	104	120	2,8	3,2

В ряду ранжирования всех регионов России в 2001-2004 гг. самые низкие показатели по уровню занятости и самые высокие по уровню безработицы приходятся на республики Южного федерального округа, Агинский Бурятский автономный округ, Республику Тыва. Высокий уровень занятости сложился в автономных округах Уральского и Сибирского федеральных округов, Чукотском и Ненецком автономных округах, Магаданской области. По уровню безработицы наиболее низкие показатели имеют Москва, Санкт-Петербург, Ярославская, Московская, Костромская, Липецкая, Тверская области, Эвенкийский и Чукотский автономные округа.

Таким образом, в период реформ российский рынок труда формировался в условиях жестких правил, зафиксированных в трудовом законодательстве, что вынуждало его демонстрировать значительный адаптивный потенциал (отсутствие обвальной безработицы), посред-

ством широкого распространения неформальных правил и норм в сфере трудовых отношений. Такое устройство рынка демпфирует внешние шоки снижением заработной платы, сдерживая при этом колебания в занятости и безработице.

Оценивая представленную модель, можно заключить, что она, выполнив роль амортизатора экономического спада, все же не отвечает задачам обеспечения динамичного роста и нуждается в существенных изменениях.

А.С. Андрианов

кандидат экономических наук, ТИСБИ

М.П. Посталюк

доктор экономических наук, профессор ИСГЗ

ПРОТИВОРЕЧИЯ ПРОЦЕССОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ И СПЕЦИФИКА ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Необходимо отметить, что философская категория «противоречие» имеет различные толкования. Прежде всего, необходимо различать формально-логическое (когда в рассуждении присутствуют несовместимые положения, не воспроизводящие конкретную противоречивость объекта, а являющиеся результатом логической непоследовательности, ошибки) и диалектическое противоречия. Диалектическое противоречие есть динамическое

взаимоотношение взаимополагающих и взаимоисключающих противоположностей, единство и борьба которых являются источником самодвижения предмета. Оно включает в себе не только моменты несоответствия, но и моменты соответствия. Диалектическое противоречие разрешается в ходе синтеза содержаний противоположных положений, которые оно в себе включает. Нас будут интересовать диалектические экономические противоречия, связанные с диверсификацией. В контексте данного научного исследования под противоречием мы подразумеваем целеположенную борьбу внутри хозяйственных систем и составных элементов хозяйственных систем, направленную на согласование определенных экономических процессов, для того чтобы выжить в конкурентной борьбе.

Существуют экономические противоречия, разрешение которых осуществляется с помощью диверсификации и собственно экономические противоречия самой диверсификации. Изучение и тех, и других весьма важно для понимания экономической природы диверсификации хозяйственных систем.

Рассмотрим сначала экономические противоречия, являющиеся предпосылками диверсификации, с помощью которой они разрешаются путем объединения, синтеза своих содержаний. К противоречиям такого рода можно отнести четыре общеизвестных группы экономических противоречий: противоречия производительных сил и производственных отношений, противоречия производственных отношений, противоречия производительных сил, противоречия экономических интересов. Рассмотрим данные группы противоречий относительно диверсификации хозяйственных систем.

Первая группа противоречий заключается в том, что развитие уровня производительных сил требует соответствующего уровня развития производственных отношений: формы и отношения собственности на средства производства и его результаты, формы накопления, формы распределения, формы обмена, формы кругооборота фондов, формы потребления, формы обобществления производства, формы экономического управления и планирования. То есть, организация и управление производительными силами, совокупность качеств экономических отношений непосредственно влияют на уровень и масштабы развития производительных сил. И наоборот, повышение и рост уровня развития производительных сил требует соответствующего качественного уровня развития производственных отношений. Соответственно, воздействуя на одну сторону, можно стимулировать вторую сторону данного диалектического противоречия. И наоборот, отставание в развитии одной стороны диалектического противоречия, может привести к отставанию в развитии второй стороны диалектического противоречия. Например, низкий уровень организации производства, не квалифицированный менеджмент может привести к деградации производительных сил данной хозяйственной системы, или низкая потребность в продукции данной хозяйственной системы, исчерпание природных ресурсов может повлечь и соответствующий упадок уровня развития производственных отношений.

Рассмотрим теперь данное противоречие относительно диверсификации. Необходимо отметить, что это противоречие, возникшее в хозяйственной системе, может являться причиной диверсификации, источником обратного перехода к специализации, сужению и расширению диапазона диверсификации, что определяется ба-

лансом в конкретный период времени между уровнем развития производительных сил и производственных отношений. Например, узкоспециализированная хозяйственная система получила научно-технический результат, дающий возможность наладить производство новой инновационной продукции. На предприятии имеются необходимые для этого производственные фонды, а работники обладают соответствующей квалификацией. Для этого необходимо диверсифицировать производство, то есть преодолеть узкоспециализированные рамки, перейти на качественно иной уровень управления. Следовательно, в данный момент времени возникает противоречие между специализацией производства и потребностью его диверсифицировать. Разрешение данного диалектического противоречия служит источником развития хозяйственной системы. Можно представить обратную ситуацию, когда слишком диверсифицированное производство хозяйственной системы создает трудности для ее эффективного управления. Хозяйственная система не обладает достаточными управленческими ресурсами для того, чтобы сочетать слишком большое количество различных видов деятельности. Данный дисбаланс между уровнем развития производительных сил и производственных отношений разрешается путем сужения диапазона диверсификации, сокращения видов деятельности, или вовсе, перехода к узкой специализации.

Следующей группой экономических противоречий являются противоречия производительных сил, которые отражают процесс превращения инноваций в непосредственно производительную силу, наличие в хозяйственной системе специализированного оборудования, старой технологии и квалифицированной гибкой рабочей силы и пр. Процесс превращения научных знаний в реальный

внедренный производственный результат есть по своей сути единство противоположностей идеального (новые знания, инновации) и материального (инновационное производство). Например, в хозяйственной системе существует недостаточный уровень развития производительных сил, способный удовлетворять все возрастающие новые потребности общества. Возникает противоречие развития производительных сил, а точнее между его идеальной и материальной составляющей. Наука не может обеспечить производственную деятельность инновациями, дающими возможность наладить производство инновационной продукции, необходимой обществу. Разрешением данного диалектического противоречия будет являться поиск и открытие инновационных знаний и их внедрение хозяйственной системой, то есть, осуществление инновационной диверсификации. Также противоречием производительных сил и его разрешением путем диверсификации можно назвать наличие высококвалифицированного гибкого человеческого капитала, способного осуществлять многие виды деятельности и отсутствие для этого необходимой производственной базы, и наоборот, недостаток в квалифицированном персонале при наличии широкопрофильных станков и оборудования. Наличие отходов производства и поиск их применения тоже составляет противоречие производительных сил, и его разрешением является комбинирование производств, где побочные продукты служат сырьевой базой для производства новой продукции. Нельзя упускать из виду и такое противоречие производительных сил, которое приводит к вертикальной интеграции деятельности хозяйственных систем.

Как известно, вертикальная интеграция или связанная вертикальная диверсификация есть соединение в

рамках одной хозяйственной системы нескольких последовательных стадий производства одного продукта. Недостаток производственных мощностей, линий, составляющих единую технологическую цепочку, объективно обуславливает потребность хозяйственной системы в приобретении недостающих хозяйственных подразделений. Желание оптимально использовать производственные мощности приводит к слиянию/поглощению хозяйственных систем в вертикальном направлении. Это позволяет эффективнее осуществлять производство в виду снижения издержек, так как промежуточный продукт передается в следующие хозяйственные подразделения по себестоимости, и отсутствию задержек в поставках промежуточной продукции. О том, что противоречия производительных сил в отечественной экономике, разрешаемые путем вертикальной диверсификации, имеют значительный масштаб, свидетельствуют данные о вертикально-интегрированных слияниях и поглощениях. Так, в Российской Федерации практически все нефтяные компании представляют собой вертикально интегрированные группы, где сочетаются виды деятельности не только по добыче и переработке нефти, но и дальнейшей ее глубокой переработке, получению на ее основе готовых нефтяных продуктов и их реализации. Во всех рассмотренных случаях при достижении «пика напряженности» противоречий производительных сил его разрешением будет диверсификация деятельности.

Следующей группой экономических противоречий являются противоречия производственных отношений, которые целесообразно сгруппировать в следующие подвиды: внутренние противоречия экономических законов; противоречивые связи между экономическими законами. Сталкиваются, как правило, родственные, хотя и проти-

воположные экономические процессы: накопления и потребления (инвестирование в новую деятельность или нет); возмещение физически и морально устаревших средств производства и их дальнейшее накопление; условия производства товарной продукции и возможности ее сбыта; распределение по труду и распределение по потребностям. Результатом столкновения и разрешения этих противоречий может быть диверсификация хозяйственной деятельности. Например, противоречие товара как продукта производства и предмета потребления заключается в том, что потребности насыщаются, спрос падает и необходимо вкладывать средства в новый инновационный продукт, осуществляя тем самым инновационную диверсификацию.

Как уже говорилось ранее, производственные отношения включают в себя отношения собственности, отношения экономических субъектов в ходе разделения труда, что приводит в итоге к кооперации, специализации, комбинированию или интеграции. Противоречия производственных отношений – есть источник изменений своего сущностного содержания – производительных сил. Рассмотрим основные экономические противоречия производственных отношений относительно диверсификации.

Наиболее значимыми, фундаментальными экономическими отношениями рыночной конкурентной экономики являются отношения собственности. Следовательно, противоречия, возникающие внутри данных отношений, имеют также важное значение и серьезные последствия для хозяйственных систем. Относительно диверсификации противоречия отношений собственности главным образом усматриваются при слияниях/поглощениях, интеграции и создании совместного

бизнеса, поскольку собственность позволяет получить доступ к необходимым рынкам, имеющим перспективы получения прибыли. Содержание сложнейшей экономической категории «собственность» определяется пучком прав собственности – владения, пользования, распоряжения. В условиях рыночной экономики взаимосвязь и переплетение противоречий производственных отношений и экономических интересов отражаются именно в данной категории. Стремление хозяйственной системы овладеть имущественным комплексом другой хозяйственной системы может являться следствием их конкурентной борьбы за средства производства и результаты производства.

Одними из методов конкурентной борьбы за собственность являются дружественные или враждебные слияния/поглощения одной хозяйственной системы другой или интеграции. Создание совместного бизнеса может условно частично снять противоречия хозяйственным систем по поводу отношений собственности путем участия в прибыли от совместной деятельности. То есть, хозяйственные системы, объединяя усилия, различные активы, юридически разграничивая принадлежащее им имущество, занимают одну рыночную нишу. Однако, как правило, в совместном бизнесе периодически обостряются противоречия отношений собственности, что может являться следствием конфликтов по поводу разделения прибыли, дивидендов, других экономических интересов. Когда эти противоречия достигают своей критической отметки, «пика», происходит распад интегрированной хозяйственной системы на составляющие ее хозяйственные подсистемы. Данный эффект называется дивестированием.

Последними, близко связанными с остальными группами экономических противоречий, являются противоречия экономических интересов. Важно подчеркнуть, что тенденция к совпадению, однонаправленности экономических интересов и тенденция к относительной обособленности экономических интересов развертывается как единый процесс в условиях интенсивного развития рыночной экономики. Необходимо отметить, что в условиях рыночной экономики именно эта группа противоречий является центральной, являющейся основным локомотивом развития хозяйственных систем. Как известно, противоречия экономических интересов хозяйственных систем обуславливаются ограниченностью природных, трудовых, интеллектуальных, информационных ресурсов, необходимых для осуществления экономической деятельности а, следовательно, и ограниченностью в возможности получения прибыли. Конкурентная борьба и конкурентные отношения за ресурсы, за завоевание рыночных ниш предполагают использование различных «приемов» и инструментов борьбы, в том числе и диверсификацию. Диверсификация является одновременно и средством нападения, вторжения в экономические интересы конкурирующих хозяйственных систем и средством обороны от экономической «агрессии». В условиях плановой экономики доказывалось постепенное стирание, исчезновение противоречий экономических интересов хозяйствующих субъектов в виду стирания границ между экономическими классами общества – эксплуататорского и эксплуатируемого. Главным признаваемым противоречием социалистического общества считалось лишь противоречие между общественным присвоением результатов труда и стремлением к экономическому обособлению хозяйственных единиц. В условиях же рыночной эконо-

мики с появлением конкурентной среды противоречия экономических интересов хозяйствующих субъектов имеют совершенно другое качественное содержание, в основе которого лежат конкурентные отношения, конкуренция. Рассмотрим две полярно противоположные ситуации, когда хозяйственная система защищается от экономической экспансии с помощью диверсификации, и наоборот, использует диверсификацию, чтобы расширить свою деятельность, ущемив тем самым экономические интересы других хозяйственных систем. Рассмотрение этих случаев проведем, используя четыре известных модели конкурентных рынков: совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии, монополии.

В случае совершенной конкуренции хозяйственная система не может манипулировать ценой, так как она является ценополучателем. Поскольку продукт однороден, существует бесконечное количество продавцов и покупателей, то отсутствует возможность для, в классическом понимании этого слова, конкурентной борьбы. Хозяйственная система может максимизировать прибыль, лишь управляя издержками и объемом производства с целью нахождения оптимума выпуска. Столкновение экономических интересов в условиях чистой конкуренции – желание получить большую прибыль – не может быть разрешено в виду очень большого числа хозяйственных единиц в отрасли, и их ничтожно малого размера относительно рынка. Единственный путь – экспансия хозяйственной системы в другие виды деятельности, где есть лучшие перспективы получения дохода. С этой точки зрения диверсификация может служить и инструментом защиты от очень высокой конкуренции в отрасли, и в то же время механизмом вторжения, экономической агрес-

сии в другие отрасли. Однако, необходимо отметить, что чистая конкуренция не встречается в реальной хозяйственной практике, и данное ее рассмотрение имеет исключительно умозрительный характер.

Следующей рассматриваемой моделью конкурентных отношений является монополистическая конкуренция, которая отличается от модели совершенной конкуренции лишь наличием дифференцированных товаров, являющихся близкими субститутами друг друга. При этом хозяйственная система может использовать ценовую и неценовую конкуренцию – манипулировать ценой товара и/или его качественными характеристиками. Столкновение экономических интересов опосредуется путем конкурентной борьбы. В принципе в данной модели рынка уже можно использовать слияния и поглощения, осуществляя тем самым связанную диверсификацию деятельности, при которой происходит захват производства близко связанных товаров. Если слияния/поглощения будут иметь значительный характер, то модель рынка станет олигополией, где можно получать значительные прибыли. В противном случае, когда модель монополистической конкуренции сохраняется, а, следовательно, получать большую прибыль в долгосрочной перспективе затруднительно, хозяйственная система будет искать возможность осуществить экспансию деятельности путем диверсификации своей деятельности в другие рынки.

Олигополистический рынок представляет собой небольшое количество продавцов и большое количество покупателей. Причем, олигополист вынужден, принимая решения о цене и количестве производимой продукции, ориентироваться на других участников рынка, прогнозируя их возможный ответ. Здесь наиболее распространены

ценовые войны, что идет на благо потребителям, но во «вред» продавцам.

Диверсификация деятельности олигополистической хозяйственной системы внутри данного рынка возможна, когда нет монополистических ограничений и в случае дифференцированной модели олигополии (продукция олигополистов дифференцирована). Олигополист осуществляет экспансию в другие отрасли экономики, при условии избыточного капитала и невозможности наращивать операции в рамках традиционной отрасли, либо для того чтобы иметь запасной вариант в случае поражения в конкурентной борьбе с другими олигополистами. При этом, экспансия в другие отрасли носит как связанный, так и не связанный характер. В качестве примера, можно привести отечественные предприятия металлургической промышленности, которые, будучи дифференцированными олигополистами, осуществляют экспансию и в другие, не связанные с металлургическим производством отрасли. Например, в холдинг «Северсталь-групп» входит автомобильный дивизион «Северсталь-авто», который включает в себя Ульяновский автомобильный завод, Заволжский автомобильный завод, ЗАО «Коломенский тепловозостроительный завод», Рижский вагоностроительный завод и др.; транспортный дивизион «Северстальтранс», который включает в себя ОАО «Восточный порт», ОАО «Туапсинский порт», ОАО «Таганрогский морской торговый порт» и др.; банковская и страховая деятельность, включающая в себя ОАО «Металлургический коммерческий банк», страховую компанию «Шексна». Также можно сказать и про все остальные предприятия крупного российского бизнеса, представляющие из себя устойчивые национальные интегрированные бизнес-группы, которые, исчерпав возможности за-

хвата рыночной ниши в своей традиционной деятельности (в виду появления крупных, «имеющих иммунитет» от слияний и поглощений олигополистических групп), расширяют свою деятельность за счет захвата других сфер приложения капитала. Например, нефтяная компания «Лукойл» ведет деятельность, связанную с транспортом, инвестициями, банковскими операциями. АФК «Система» ведет свою деятельность в электронной промышленности (концерн «Научный центр»), телекоммуникациях («Система-Телеком», в том числе МГТС и МТС), радиотехнике (концерн «Радиотехнические и информационные системы»), строительстве и операциями с недвижимостью (Система-Галс), финансах (Московский банк реконструкции и развития), биомедицине («Медикотехнологический холдинг»), розничной торговле («Детский мир»), страховом бизнесе («РОСНО»), туризме (ВАО «Интурист»), рекламе и СМИ (концерн «Системы масс-медиа»).

В условиях монополии, поскольку на рынке присутствует одна хозяйственная система, может идти речь о столкновении экономических интересов только монополии и государства и потребителей, что не является предметом рассмотрения данного диссертационного исследования. В условиях монополии диверсификация выступает механизмом перелива монополистического капитала в другие рентабельные отрасли, когда по тем или иным причинам его вложение в традиционную для монополии деятельность невозможно или нецелесообразно. Например, в случае естественной монополии – это может быть исчерпание природных ресурсов, запретительные меры государства, угроза разукрупнения монополии, появление более рентабельных новых рынков и др.

В общем, необходимо сказать, что диверсификация, выступая инструментом конкурентной борьбы и, в то же время, защитой от конкуренции, обуславливает перелив капитала из одной отрасли в другую, тем самым, обеспечивая производство наиболее необходимых для общества товаров и выравнивая рентабельность отраслей в целом. Капитал будет вложен туда, где больше рентабельность, меньше степень конкуренции и приемлемые барьеры входа в отрасль. Диверсификация является и одним из механизмов разрешения основных групп экономических противоречий. Однако, сама диверсификация хозяйственных систем имеет свои собственные противоречия, которые могут приводить в свою очередь к возникновению и обострению рассмотренных экономических противоречий. Таким образом, это еще раз подтверждает циклический характер развития диверсификационных процессов. Рассмотрим противоречия собственно диверсификации.

Первым противоречием диверсификации можно назвать традиционную дилемму «диверсификация или специализация», которая в конкретной экономической ситуации решается то в пользу специализации, то в пользу диверсификации, в зависимости от экспертной оценки руководителей, аналитиков предприятия. Сам по себе выбор может оказаться неправильным, что повлечет потерю прибыли, конкурентной позиции в традиционной сфере и может привести даже к банкротству. Так, например, по расчетам Майкла Портера, в первой половине 80-х годов несвязанная диверсификация, осуществляемая путем поглощения конгломератами компаний в несвязанных отраслях, заканчивались неудачей в 74% случаев.

Опасность диверсификации заключается, прежде всего, в распылении ресурсов по нескольким видам дея-

тельности, что может повлечь потерю конкурентоспособности в этих отраслях. В случае связанной диверсификации эта опасность несколько меньше, чем в случае конгломератной диверсификации, поскольку хозяйственная система проникает в родственные ей сферы деятельности, где могут быть использованы старые технологии, материалы, производственные мощности, трудовые ресурсы. При конгломератной диверсификации приходится осваивать совершенно новые виды деятельности, что влечет несравненно больший расход ресурсов и управленческих усилий. При специализации же, наоборот, хозяйственная система концентрирует управленческие, трудовые, материальные, производственные ресурсы в одной сфере деятельности, сохраняя при этом максимальную компетенцию, а значит, конкурентоспособность данной продукции. Однако, в случае резкого падения спроса на узкоспециализированную продукцию, хозяйственная система не имеет альтернативных источников дохода и при длительной существенной негативной динамике спроса обречена на банкротство. Разрешение диалектического противоречия между диверсификацией и специализацией хозяйственных систем является базовым условием выживания в конкурентной борьбе.

Следующим противоречием диверсификации можно назвать ее неоднозначность в отношении снижения делового риска. Диверсификацию часто применяют как инструмент снижения риска, однако, сама она довольно рискованна – ее успех трудно достижим и зависит от множества факторов, а эффективность неоднозначна и противоречива. Для пояснения данного противоречия необходимо сделать ряд теоретических выкладок. Из теории вероятностей известно, что дисперсия суммы некоррелированных случайных величин равна сумме дис-

персий. Пусть O_1, \dots, O_n – некоррелированные операции с эффективностями e_1, \dots, e_n и рисками r_1, \dots, r_n . Тогда операция «среднее арифметическое» $O = (O_1 + \dots + O_n)/n$ имеет эффективность $e = (e_1 + \dots + e_n)/n$ и риск $r = (r_1^2 + \dots + r_n^2)^{1/2}/n$. Следовательно, при увеличении числа некоррелированных операций n , их среднее арифметическое имеет эффективность из промежутка эффективностей этих операций, а риск однозначно уменьшается.

Однако, в случае коррелированных операций совершенно иная картина. Предположим, что среди операций есть ведущая, с которой все остальные находятся в положительной корреляционной связи. Если принять, что все операции $O_i, i=1, \dots, n$, просто копируют операцию O_1 в каких-то масштабах, т.е. $O_i = k_i * O_1$ и все коэффициенты пропорциональности k_i положительны. Тогда операция «среднее арифметическое» $O = (O_1 + \dots + O_n)/n$ есть просто

операция O_1 в масштабе $(\sum_{i=1}^n k_i)/n$ и риск этой операции $r = r_1 (\sum_{i=1}^n k_i/n)^2$. Поэтому, если операции примерно одинаковы по масштабности, т.е. $k_i \approx 1$ то $r \approx r_1 (\sum_{i=1}^n k_i/n)^2 \approx r_1$. Следовательно, риск операции «среднее арифметическое» не уменьшается при увеличении числа операций. Значит, только несвязанная диверсификация снижает риск, а связанная диверсификация его не уменьшает.

Для построения математической модели риска диверсификации целесообразно воспользоваться теорией Марковица об оптимальном портфеле. Пусть в хозяйственной системе существует N различных видов деятельности. Рассмотрим дисперсию портфеля

$$V_p = \sum_{i,j} x_i x_j v_{i,j}$$

Разобьем слагаемые на две группы:

$$V_p = \sum_i x_i^2 v_{ii} + \sum_{i \neq j} x_i x_j^* v_{ij}$$

В первой группе слагаемых N , во второй – $N*(N-1)$. Предположим для простоты, что стоимость портфеля распределена равными долями по этим видам деятельности, т.е. все $x_i = 1/N$. Тогда по формулам для дисперсии имеем

$$V_p = (1/N^2) \sum_i V_{ii} + (1/N^2) \sum_{i \neq j} V_{ij} = (1/N) \left(\sum_i V_{ii} / N \right) + (N-1/N) \left(\sum_{i \neq j} V_{ij} / [N(N-1)] \right)$$

Величина $\left(\sum_i V_{ii} / N \right)$ может быть названа средней дисперсией видов деятельности, входящих в портфель, а величина $\sum_{i \neq j} V_{ij} / [N(N-1)]$ – их средней ковариацией. Поэтому предыдущую формулу можно выразить словами: дисперсия портфеля равна $(1/N)$ средней дисперсии плюс $(1-1/N)$ средней ковариации. Это и есть эффект диверсификации портфеля: с ростом числа входящих в портфель видов деятельности в его дисперсии (и риске) вклад средней дисперсии (среднего риска) становится все меньше, зато все больше – вклад средней ковариации. Так что если входящие в портфель виды деятельности мало коррелированы друг с другом, то дисперсия портфеля уменьшается с ростом числа входящих в портфель видов деятельности.

Однако, в реальности все виды деятельности испытывают воздействие общеэкономических факторов и изменяются под их воздействием. Это приводит к тому, что их взаимная корреляция является вполне заметной величиной. Эта взаимная корреляция обуславливает так называемый рыночный, или систематический, риск портфеля деятельности. На рис. 1 показано возможное

поведение риска портфеля при увеличении числа ценных бумаг в нем.

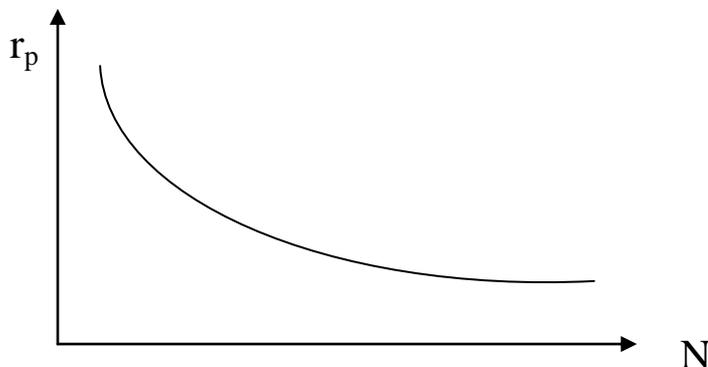


Рис. 1. Снижение рыночного риска при увеличении некоррелированных видов деятельности

Но каждый конкретный вид деятельности испытывает свои колебания эффективности, иногда совершенно не связанные с общерыночными. Эти колебания обуславливают так называемый индивидуальный, или несистематический риск вида деятельности.

Диверсификация видов деятельности может почти полностью устранить влияние на риск всего портфеля индивидуального риска отдельных видов деятельности, но она не может устранить рыночный риск всего портфеля. Причем, виды деятельности не должны коррелироваться между собой. Таким образом, налицо противоречие между достижением синергетического эффекта от связанной диверсификации, но в то же время более существенным риском по сравнению с несвязанной диверсификацией. Какой фактор будет преобладать при построении портфеля видов деятельности – ориентация на достижение синергетического эффекта, а, следовательно, большей эффективности от связанной диверсификации или же ориентация на меньший риск несвязанной диверсификации, но меньшую потенциальную эффективность.

Данное противоречие должны разрешать руководители и аналитики хозяйственных систем на основе выбранных приоритетов проводимой экономической политики, средне- и долгосрочных целей и задач.

Следующим противоречием диверсификации можно назвать ее неоднозначность в отношении достижения синергетического эффекта. Как уже было сказано, синергетический эффект возможен только для связанной диверсификации. Эффект синергии заключается в том, что связанно-диверсифицированная хозяйственная система дает большую результативность своей совокупной деятельности, чем сумма эффективностей входящих в нее деятельностей, если бы они функционировали отдельно. Часто это выражается формулой – « $2+2=5$ ». Можно выделить следующие источники получения потенциального синергизма:

- производственная общность (сырье и материалы, оборудование и производственные мощности, технология);
- технологическая общность (возможность использовать общие технологии);
- общность человеческого капитала (навыки персонала могут быть использованы в нескольких областях);
- общность маркетинга и рыночных аспектов (тип рынка, тип потребителей, тип сбытовых сетей).

Однако, присутствие указанных источников синергизма в хозяйственной системе не означает, что синергетический эффект автоматически будет иметь место, поскольку синергизм можно разделить на реальный и потенциальный. При этом существуют несколько причин невозможности достижения синергетического эффекта:

- принципиальная невозможность синергизма. Когда общность заключаемых видов деятельности переоце-

нена и не может быть использована. Например, хозяйственная система по производству фасованных товаров приобретает сеть ресторанов быстрого обслуживания. Казалось бы, общность данных видов деятельности заключается в производстве продуктов питания быстрого приготовления. Однако, если фирма-производитель фасованных товаров не является специалистом ресторанного бизнеса, то она не сможет эффективно им управлять;

– синергизм возможен, но не может быть реализован из-за проблем с внедрением. Например, если объединяются две хозяйственные системы совершенно разных организационных структур, систем и культур, что делает управление данной связанно-диверсифицированной хозяйственной системой сложным и трудным;

– переоценка потенциального синергизма. Зачастую, хозяйственная система-инициатор недооценивает сложности, которые могут у нее возникнуть в связи с приобретением хозяйственной системы-цели, даже если их деятельность является близко связанной. Могут возникнуть проблемы в дистрибуции, маркетинге, построении стратегии продвижения товара. Причиной тому является отсутствие ключевой компетенции в областях, определяющих успех данного вида деятельности.

Таким образом, противоречием связанной диверсификации является трудность в достижении синергетического эффекта, который является одним из главных называемых ее преимуществ.

Следующим противоречием диверсификации можно назвать сложность управления диверсифицированной хозяйственной системой, что может привести к снижению эффективности деятельности интегрированной хозяйственной системы в сравнении с эффективностями отдельных входящих в ее состав хозяйственных систем,

если бы они функционировали самостоятельно. При этом, «надбавка» за управление имеет большую величину при связанной диверсификации, чем при несвязанной, поскольку необходимо координировать родственные деятельности, добиваясь синергетического эффекта. Схематично это можно изобразить на рис. 2.

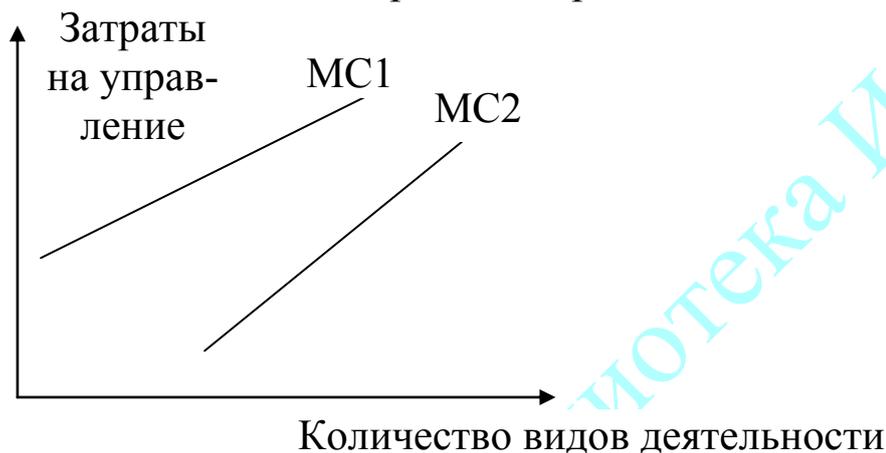


Рис. 2. Зависимость управленческих издержек от вида диверсификации

Рассмотрим две хозяйственные системы – А и Б. МС1 – кривая затрат на управление связанно-диверсифицированной хозяйственной системы А, МС2 – кривая затрат на управление несвязанно-диверсифицированной хозяйственной системы Б. Предположим, обе хозяйственные системы ведут одинаковое количество видов деятельностей. Из графика, изображенного на рис. 2, видно, что затраты на управление связанно-диверсифицированной хозяйственной системы А будут всегда выше аналогичных затрат несвязанно-диверсифицированной хозяйственной системы Б при условии ведения одинакового количества видов деятельностей обоими хозяйственными системами. Данное обстоятельство может свести на нет преимущества связанной диверсификации, «уничтожив» дополнительную

прибыль, получаемую от взаимодействия связанных видов деятельности.

Необходимо отметить, что синергетический эффект связанной диверсификации может также нивелироваться и из-за несовместимости и противоборства организационных структур и культур сливающихся хозяйственных систем. Не будем подробно останавливаться на изучении данного противоречия, так как это тема отдельного исследования. Отметим лишь ключевые моменты.

Повышенная трудность управления заключается в сложности интеграции различных организационных культур и структур при диверсификации, осуществляемой путем слияний и поглощений, вследствие чего имеет место «нездоровая» конкуренция и неприязнь подразделениями друг друга, нарушается их координация и обмен информацией. Например, если одна хозяйственная система, имеющая отлаженную систему руководства и финансового контроля, четко выверенную систему взаимодействия подразделений, приобретает другую хозяйственную систему, в которой плохо налажена система управления, то это негативно скажется на совокупной результативности работы интегрированной хозяйственной системы. Необходимо будет приложить дополнительные усилия, затратить ресурсы (финансовые, человеческие, информационные) для налаживания системы управления в объединенной хозяйственной системе. То же можно сказать и относительно организационных культур интегрирующихся хозяйственных систем. Если одна хозяйственная система имеет корпоративные ценности в области демократического построения взаимоотношений между отделами и персоналом, а другая, наоборот, тоталитарные, то объединить данные хозяйственные системы без кардинальной перестройки организационной культу-

ры одной из них не представляется возможным. При осуществлении диверсификации путем слияний/поглощений этот фактор необходимо учитывать и тщательно анализировать.

Таким образом, экономическая категория «диверсификация» служит разрешению основных экономических противоречий, при этом имея свои специфические противоречия. Необходимо очень продуманно использовать данный механизм разрешения противоречий, соблюдая при этом оптимальный баланс между основными экономическими противоречиями и противоречиями самой диверсификации. Тем не менее, тщательный анализ экономической ситуации, сложившейся в хозяйственной системе, позволяет принять правильное решение о том, надо проводить диверсификацию или нет, что позволяет избежать ошибок и использовать ее в нужный момент.

М.В. Веслогузова
ст. преподаватель ТИСБИ

СОРАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО И МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

В мирохозяйственной целостности ее субъекты не просто взаимодействуют друг с другом, они взаимодополняют друг друга. Функционирование каждого из них,

с одной стороны, обуславливает развитие другого, а с другой – зависит от него.

Данную ситуацию можно определить как соразвитие национальной экономики в рамках мирового хозяйства, как целостности, сочетания развития и взаимозависимости.

Что касается постепенного выхода России на мирохозяйственные связи, то во многом здесь может помочь интернационализация инвестиционных отношений.

Специфика современного этапа интернационализации инвестиционных отношений в национальной экономике заключается в том, что с его помощью предполагается решить серьезные задачи системной перестройки, создать эффективно функционирующий рыночный сектор, привлечь в народное хозяйство страны материальные и финансовые ресурсы, необходимые для создания промышленной продукции, сырьевых и продовольственных товаров, привлечь в народное хозяйство также передовую технику и технологию, управленческий опыт, развить экспортную базу страны, сократив нерациональный импорт и создав импортозамещающие виды производств.

Острая нехватка, а порой – почти полное отсутствие внутренних источников финансирования в сочетании с необходимостью решения глобальных задач системной трансформации экономики России, ее структурной перестройки и адаптации к новым реалиям мирового рынка почти однозначно требуют активизации трансформации и интернационализации инвестиционных отношений.

Среди группы объективных предпосылок, определяющих необходимость и возможность активизации данного процесса в экономике России, можно выделить следующие.

Россия традиционно считается привлекательным местом для прибыльного размещения капитала. Это, прежде всего, весьма емкий (население – 145 млн. человек) и ненасыщенный рынок, выгодное географическое положение, связывающее европейские рынки и азиатские, наличие выходов и торговых коммуникаций с бывшими республиками СССР.

Привлекательность той или иной страны для интернационализации инвестирования определяется наличием у нее конкурентных преимуществ по сравнению с другими странами. В середине 80-х – начале 90-х годов к таким сравнительным преимуществам относилась колоссальная емкость внутреннего рынка страны для потребительских товаров и современной передовой техники, уникальные запасы топливно-энергетических ресурсов и минерального сырья, относительно низкие цены на них внутри страны, квалифицированная и дешевая рабочая сила, развитая инфраструктура транспорта и промышленности, способных обеспечивать реализацию инвестиционных проектов.

Однако к концу 90-х годов, нельзя так однозначно оценивать данные конкурентные преимущества страны, не принимая во внимание произошедших изменений. К ним относятся резкое сокращение платежеспособного спроса населения, рост внутренних цен на минеральное сырье и энергоносители, рост инфляции, деградация и потеря значительной части невостребованного научно-технического кадрового потенциала страны. Выбытие и изнашивание большей части основных производственных фондов, и необходимость их замены, «неулучшение» инвестиционного климата.

Без сомнения природная обеспеченность России сырьевыми ресурсами, и особенно, энергоносителями,

создает, и будет еще долго создавать особую привлекательность для интернационализации капитала. Однако, в современных условиях глобализации мировой экономики «примитивный» захват сырьевых рынков не является единственной составляющей и движущим мотивом к расширению экономического пространства для жизнедеятельности зарубежного бизнеса. В расчет принимаются все в большей степени достижение определенного уровня инфраструктуры и обеспечение такого уровня правовых гарантий и экономических стимулов, которые обеспечили бы достаточную жизнеспособность интернационализации инвестиционной деятельности. Все более важную роль в определении перспективы исследуемого процесса в долгосрочном плане решают вопросы наличия «положительных» характеристик спроса потенциального рынка для интернационализации инвестиций.

Поэтому, надо отметить, что, несомненно, наличие богатейших природных ресурсов России в сочетании с низкой стоимостью рабочей силы, будут являться непреодолимым стимулом для внешнего инвестирования со стороны частных иностранных инвесторов и тем самым являться объективной предпосылкой для их деятельности. Самой острой становится на сегодняшний день проблема производственного инвестирования, ее суть заключается в том, что жесткие условия финансирования (нежелание банковского сектора идти на риск долгосрочных инвестиций и резкое сокращение бюджетного финансирования) сочетаются с низкой окупаемостью (из-за низкой рентабельности деятельности предприятий) инвестиционных затрат. Поэтому ни для банков, ни для отечественных или иностранных инвесторов эта область не является привлекательной.

В связи с этим спад в инвестиционной сфере был куда более значительным, чем по промышленности и всему народному хозяйству, взятым в целом. Самым тяжелым, на наш взгляд, последствием этого кризиса явился как резкое сокращение объема инвестиций (в абсолютном и относительном выражениях) так и их переориентация (и отечественных, и иностранных) на сырьевые, экспортные отрасли.

Такой «перекос» в направлении инвестирования, законсервированный на долгий период, грозит ухудшить существующие экономические позиции народного хозяйства России, законсервировав ее ориентацию как сырьевой страны, что создаст немалые проблемы ее национальной экономической безопасности.

Другой существенной чертой влияющей на интернационализацию инвестиционных отношений на современном этапе являются особенности внутреннего сбережения страны и их трансформация в инвестиции.

В целом в мире объем сбережений по отношению к ВВП (норма валового сбережения) составлял в последнюю четверть XX в. такую же величину, что и норма валового накопления, – 23-24%, причем ниже в развитых странах и выше в развивающихся. Выше всего уровень сбережения в Японии (от 32% в 1980-е годы до 27% в 2000-е годы), новых развитых стран Азии (около 20-30% в 2000-е годы) и Китае (близко к 40%), ниже всего – в Африке (18-20% в 2000-е годы) и Латинской Америке (17-19%).¹

В СССР всегда наблюдалась высокая норма валового сбережения: в последние годы его существования она находилась на уровне примерно 31% по отношению к

¹ World Economic Outlook. IMF. – September, 2003. – P.236-239

национальному доходу. В России в последние годы норма валового сбережения имела тенденцию снижения, колеблясь около 28% ВВП. Но затем она повысилась и перекрыла советские показатели, составив 33-36% ВВП в 2000-2002 гг.

Таблица 1

Норма валового накопления в СССР и России
(в % к ВВП)²

Год	1985	1988	1991	1994	1998	2000	2001	2002
% валового накопления	32,6*	31,9*	38,8	30	19	35,6	33,4	32,8

* Доля в национальном доходе.

Подобная норма валового сбережения сейчас является достаточно высокой в мире, из крупных стран она выше только в Китае.

По-прежнему высоки сбережения населения. Если в последние советские годы их стимулировал нарастающий дефицит потребительских товаров и услуг, то в годы реформ – боязнь инфляции и снижение уровня социальной поддержки. Если в 1985 г. население России сберегало 5% своих денежных доходов, в 1990 г. – уже 12,5%, то тяжелые 1993-1997 годы – около четверти, в 1999-2000 гг. – 15-16%, а в 2001-2002 гг. – 17-18%.

Таким образом, если судить по норме сбережения, Россия не испытывает большой нужды в притоке внешнего капитала: она расходует на сбережения треть своего ВВП. Это вовсе не говорит об отсутствии необходимости в иностранных инвестициях, но они нужны нашей стране

¹ А. Булатова. «Россия в мировом инвестиционном процессе» / Вопросы экономики. – 2004. – №1. – С.79

как дополнительный источник таких экономических факторов как знание и предпринимательство.

Однако необходимо установить взаимосвязь трансформаций сбережений в инвестиции, как одного из реальных источников внутреннего финансирования.

Что касается мировой экономики, то здесь в целом объем сбережений близок к объему инвестиций. Однако, в развитых странах картина противоречива: в США сбережения традиционно отстают от инвестиций (по оценке, в 2003 г. – на 5% ВВП), в Западной Европе сбережения ненамного больше инвестиций, а в Японии и новых индустриальных странах Азии сбережения все больше превышают инвестиции: по оценке в 2003 г. – на 3% ВВП в Японии и на 6,5% ВВП в остальных азиатских развитых странах.

Картина в развивающемся мире отличается меньшей противоречивостью: в большинстве регионов развивающегося мира сбережения заметно уступают инвестициям, хотя в некоторых странах Азии в 2000-х годах эта картина меняется на противоположную.

В России дисбаланс между сбережением и накоплением особенно велик: если в 1993-1998 гг. сбережения превышали инвестиции на 3-9% ВВП, то в 1999-2002 гг. – уже на 11-17%.

Таблица 2

Превышение нормы валового сбережения над нормой валового накопления в СССР и России (в % к ВВП)¹.

Год	1985	1991	1994	1998	2000	2001	2002
% превышения	0,6	1,7	4,2	3,6	17,3	11,3	11,7

¹ А. Булатова «Россия в мировом инвестиционном процессе» / Вопросы экономики. – 2004. – №1. – С.79

Превышение сбережений над инвестициями в России объясняется следующими причинами:

- осязаемая часть сбережений тратилась на восстановление официальных золотовалютных резервов, истощившихся к концу 1980-х годов (от 3 до 6% ВВП в 2000-2002 гг.), и на обслуживание накопленного государственного долга, преимущественно внешнего (около 4% ВВП в 2000-2002 гг.);

- однако основная часть разницы (от 4 до 9% ВВП в 2000-2002 гг.) между сбережениями и инвестициями приходится на нарастающий после 1998 г. дисбаланс участия России в международном движении капитала (по данным Банка России, в 2002 г. вывоз частного капитала превышал его ввоз на 3,8 млрд. долл., а за 9 месяцев 2003 г. эта разница составила 4,1 млрд. долл.

В результате, при очень высокой норме валового сбережения в стране большинство отраслей российской экономики, кроме экспортно-ориентированных, испытывают нехватку средств для финансирования инвестиций.

Коммерческие банки в условиях нестабильной ситуации на финансовых рынках и повышения инвестиционных рисков не проявляют интереса к долгосрочному кредитованию реального сектора. Неблагоприятная общеэкономическая конъюнктура и бюджетные проблемы ограничивают возможность централизованной поддержки инвестиционной сферы. Несмотря на увеличение финансирования федеральной адресной инвестиционной программы, так на сентябрь 2003 г. она составила 7 495,5 млн. рублей, что на 55% выше показателя сентября 2002 г. – 4 120,2 млн. рублей, данные цифры не соответствуют в полном объеме потребностям в инвестициях.

Вместе с тем, следуя логике моделей экономического роста, инвестиции имеют важнейшее значение для экономического развития страны. Наиболее четко эта зависимость выражена в модели экономического роста Харрода-Домара.

Это функциональная модель взаимодействия экономических факторов, в которых темпы роста ВВП прямо зависят от уровня сбережений страны и обратно – от сложившегося соотношения затраты-выпуск (или коэффициента капиталоемкости продукции). Модель может быть представлена следующим уравнением:

$$q=s/k,$$

где q – темп роста ВВП, s – уровень сбережений страны, k – коэффициент капиталоемкости.

Применительно к сложившейся экономической ситуации в России, можно увидеть, что дальнейшее сокращение уровня сбережений (представляется необходимым сделать допущение, что между уровнем сбережений и уровнем инвестиций существует прямая зависимость) при неизменно высоком коэффициенте капиталоемкости продукции вследствие морального устаревания производственных мощностей, как это имеет место в российской экономике, приведет к дальнейшему падению темпов экономического роста страны. Напротив, увеличение объема инвестиций будет способствовать росту ВВП.

Таким образом, модель доказывает неоспоримое значение инвестиций как фактора экономического роста. Однако в условиях сложившегося инвестиционного кризиса и отсутствия финансовых ресурсов для инвестирования, именно процесс интернационализации инвестиций должен рассматриваться как важнейший источник финансирования экономики и динамизма ее развития.

Существуют различные оценки потребности России во внешних инвестициях. И хотя мнения российских экспертов неоднозначны в оценке называемых объемов инвестиций (см., в частности, мнение экономистов Брагиной Е., Цакунова С.), цифра эта внушительна. До 2000 года необходимо привлечь 150 млрд. долларов для первичной модернизации основных секторов производства – топливно-энергетического комплекса (50 млрд. долларов – только для нужд нефтяной промышленности, сырьевых отраслей и металлургии), 20 млрд. долларов – оборонных отраслей, 20-30 млрд. долларов – для обрабатывающей промышленности. В последующем десятилетии, по различным оценкам, потребность в иностранных инвестициях, необходимых для начала экономического роста, составляет от 150 до 800-900 млрд. долл.

Таким образом, представляется, что начало экономического роста все-таки невозможно без притока ресурсов извне, что создает объективные предпосылки именно для интернационализации прямых частных инвестиций.

М.Б. Гадиева

доцент ИСГЗ Елабужский филиал

ИННОВАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Отличительной чертой современной экономики является её информационно-инновационный характер. В связи с этим в научный оборот введен термин «новая

экономика».¹ «Новая экономика» базируется на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях.

Стратегическим моментом в конкурентном взаимодействии в информационно-инновационную эпоху является то, что конкурентоспособность основана на производстве знания и обработке информации. «Генерирование знаний и технологические возможности является ключевым орудием конкуренции между фирмами, организациями любого типа и, в конечном счете, – между странами».² Вступление в современную эпоху означает, что главным условием успеха предпринимателя становится его всесторонняя информированность о новейших научных достижениях, их практической реализации и результативности, о наиболее эффективных способах организации производства, о текущих и перспективных потребностях, о действиях конкурентов и пр. Это стало возможным благодаря новой реальности – глобальной сети Интернет и появлению электронных рынков. В основе ставших уже привычными утверждений об эффективности электронных рынков лежит довольно простая цепь логических рассуждений. Ключевая идея заключается в том, что Интернет сокращает издержки потребителей, связанные с поиском и получением информации; для продавцов появляется возможность «работать» напрямую с потребителем в интерактивном режиме без посредников, то есть уменьшается транзакционные из-

¹ См., например, Мясникова Л. «Новая экономика» – вызов постмодерна. – Свободная мысль-XXI, 2001. – №4. – С.17; Матеров И. Факторы развития «новой экономики» в России // Экономист. – 2003. – №2. – С.3; Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. – 2003. – №3. – С.26

² Кастельс М. Глобальна ли глобальная экономика? // Экономические стратегии. – 2000. – №3. – С.19

держки. Возникает возможность формирования в реальном масштабе времени любых конфигураций изделий, соответствующих элитарному спросу.

В целом, коммерческая деятельность быстро распространяется на весь мир без существенных издержек взаимодействия. Эта виртуальная коммерческая сеть, по прогнозам, будет приносить прибыль свыше 1 трлн. долларов в год. В США в 1999 году доход электронной торговли составил свыше 110 млрд. долларов, и в 2008 году ожидается уже более 900 млрд. долларов. В Западной Европе пока цифры скромнее, но прогнозируемая динамика впечатляет: 1999 г. – 19 млрд. долларов, а в 2008 г. – 300 млрд. долларов.¹

Факторы пространства и времени перестают иметь значение в коммерции. В мировом киберпространстве факторы взаимодействия для всех одинаковы: новые небольшие и агрессивные компании могут на равных конкурировать с крупными, хорошо известными. В целом, электронные рынки способствуют появлению новых конкурентных стратегий. Например, формируется новый тип маркетинга – pull-marketing, когда потребитель ненавязчиво затягивается в виртуальный рынок и провоцируется на покупку. Подобный способ маркетинга называют эмпирическим маркетингом. Масс-медиа электронного рынка представляется удобным и благоприятным для эффективной рекламы.

Конечно, речь не идет о вытеснении традиционного рынка электронным (автомобиль не перешлешь по электронной почте или почтовой посылкой). Но следует учитывать, что важнейшим фактором, определяющим философию «новой экономики», является конвергенция элек-

¹ Зуев А., Мясникова Л. Электронный рынок и «Новая экономика» // Вопросы экономики. – 2004. – №2. – С.58

тронной и традиционной коммерции. Хорошо известные торговые брэнды почувствовали вкус к онлайн-торговле и превращают ее в дополнительный канал своей деятельности. При этом привыкший к известным брэндам потребитель легко преодолевает психологический барьер. Указанная конвергенция неизменно влечет за собой модернизацию управления и структуры традиционных торговых фирм. Такая модернизация ведет к изменению структуры и культуры всего мирового рынка – он становится сетевым, а его агенты превращаются в части единой электронной хозяйственной экосистемы.

В конечном итоге информированность хозяйствующих субъектов определяет их конкурентное взаимодействие. Столкновение интересов производителей является скорее ошибкой, чем неизбежностью. К современным условиям применимы слова австрийского экономиста Ф. Хайека о том, что конкуренция, распространяя информацию, ведет к согласованности и единству, то есть она служит способом сообщить людям, какие варианты их действий являются лучшими и наиболее дешевыми. А потому следует побеспокоиться о том, чтобы такая информация распространялась беспрепятственно. Именно этому способствует доведенная до совершенства техническая база как результат предыдущих периодов эволюции.

Поэтому следует принципиально подчеркнуть, что «новая экономика» не исчерпывается информационным аспектом. Важно также сделать акцент и на инновационной деятельности, как на одном из факторов формирования конкурентных отношений и достижения конкурентоспособности в рамках современной реальности. Прослеживается четкая тенденция взаимообусловленности конкуренции и информационно-инновационных технологий.

С одной стороны, конкуренция стимулирует научно-технический прогресс, является его движущей силой. С другой стороны, информационно-инновационные достижения оказывают влияние на формирование новых методов конкурентного взаимодействия (стремление к монополизации и интеграции одновременно). Эмпирический анализ тенденций и факторов экономического роста в странах ОЭСР в 1990-е годы свидетельствует о том, что именно инновации стали «ключевой движущей силой более продуктивного экономического роста».¹

Другими словами изменения взаимосвязи науки, технологий и экономического роста являются важнейшими характеристиками «новой экономики».

Термин «инновационная конкуренция» не следует отождествлять только с использованием новой техники и технологии. Собственно говоря, имеется два понятия инновации – в узком и широком смысле слова. В первом случае речь идет о научно-технических и технологических новинках, то есть о новых продуктах или технологиях, а также о новом дизайне, новом уровне издержек производства и нововведениях в системе распределения и сбыта. Во втором – имеются в виду все изменения, связанные с обновлением организационных процессов, финансирования или социальных технологий. В последнем случае в понятии «инновация» переплетаются технологические и организационные, социальные и экономико-финансовые факторы.

Действительно, без достаточного количества высококвалифицированных кадров ученых, инженеров, конструкторов, а также без инвестиций инновации невозможны. Нужны также специально обученные менедже-

¹ A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. – Paris, OECD, 2000. – P.7-8

ры, способные организовать весьма сложный процесс взаимодействия в процессе трансфера технологий из науки в производство различных по своей социальной природе структур, грамотно оценить рыночные перспективы того или иного товара или услуги. Наконец, нужна социально-экономическая среда, стимулирующая развитие инновации.

Л.Г. Большакова

кандидат педагогических наук, доцент ИСГЗ

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ЭТНОКУЛЬТУРНОГО МНОГООБРАЗИЯ

Формирование современного российского общества и государства все более обретает системный и развивающийся характер. Оно связано, прежде всего, с качественными изменениями всех сфер социальной жизни, их элементов, связей, т.е. содержания и структуры экономики, социальной, политической, духовной основ отечественной цивилизации. На региональном уровне идут политические и национальные процессы, расширяется социально-экономическая самостоятельность, повышается роль отдельных субъектов хозяйствования.

Но ряд признаков, а именно, несовпадение интересов регионов, несогласованность действий государственных и региональных структур управления в проведении рыночных реформ по вертикали и горизонтали, дефор-

мированностью ценностных ориентаций – указывает на отсутствие адекватной существующим внешним и внутренним обстоятельствам государственной национальной политики. Это обусловило смену идентичности народов России различными конкурирующими формами национального обособления, формирование и обоснование в некоторых регионах национальной исключительности этносов.

Этнические, религиозные и культурные традиции, объединяемые в понятие этнокультурные традиции народов России, становились, подчас, не фундаментом многонационального единства, а причинами нестабильности государства и разобщенности общества.

Ряд зарубежных государств и международных организаций стали использовать этнический и религиозный факторы для реализации на территории России собственных геополитических и геокультурных сценариев, подрывающих национальную безопасность и традиционный социокультурный уклад нашего государства.

Международные процессы в 2001-2004 годы указывают на то, что этнический и религиозный факторы являются для многонациональной и поликонфессиональной России факторами национальной безопасности, а традиционные формы духовности и национальной культуры – основанием общероссийской идентичности. Игнорирование государством развития процессов в сфере межнациональных, этноконфессиональных и межконфессиональных отношений, отсутствие системы мониторинга и прогнозирования этнополитических и религиозно-политических конфликтов является стратегической недооценкой мировой тенденции усиления социально-политической и социокультурной роли религиозной и этнической традиций.

Комплексно решить проблему социально-экономического, этнокультурного и духовного развития народов и регионов России одновременно с противодействием этнополитическому и религиозно-политическому экстремизму не представляется возможным без разработки и внедрения основных положений государственной региональной политики, в основе которой проблемы национальной безопасности, формирование общероссийской идентичности за счет использования исключительно рыночных механизмов.

Обеспечению потребности в услугах культуры и духовное развитие, содействие развитию институтов гражданского общества, российских регионов, поддержки региональных стратегий социально-экономического развития, разработка региональных стратегий этнокультурного статуса, как необходимого элемента региональных стратегий социально-экономического развития сегодня уделяется большое внимание. Явно, что для решения этих проблем необходима четкая национальная политика. Проблема этнокультурного развития народов России имеет еще и международное политическое значение, поскольку Российская Федерация несет ряд международных обязательств в отношении соблюдения прав национальных меньшинств, коренных малочисленных народов, этнических и религиозных прав и свобод граждан, борьбы с экстремизмом и терроризмом.

Поворот внимания к интересам регионов, этносов, поселений отдельных коллективов, в конечном счете, каждой семьи, каждого человека, – важное условие становления цивилизованного гражданского общества и правового государства, исследование интересов социальных групп, в том числе региональных общностей.

Эффективность в целом национальной политики в значительной степени зависит от согласованности и взаимодействия органов управления различного уровня. Такое взаимодействие достигается посредством стимулирования разработок и реализации региональных стратегий этнокультурного развития и региональных целевых программ.

Кроме государственных структур, на развитие этнокультурной ситуации в регионах России оказывают влияние малый, средний и крупный бизнес, общественные организации, благотворительные фонды и другие хозяйствующие субъекты. Главное здесь в целесообразности установления партнерских отношений государственного заказчика программы с любыми юридическими лицами, осуществляющими независимые этнокультурные программы, ориентированные на стратегические установки и приоритеты развития муниципальных поселений.

Как показала практика управления в СКС, существуют серьезные проблемы при определении эффективности финансирования проектов в сфере культуры, государственной национальной политики, социальных вопросов. Сложность замера ценностных ориентаций общества определила не только уязвимость целевых программ в гуманитарной сфере с точки зрения оценки их экономической эффективности, но и выявила их специфику.

В системе управления СКС с учетом национальных региональных особенностей важно перейти к:

- формированию региональных стратегий этнокультурного развития;
- поддержке межрегиональных инициатив, направленных на противодействие экстремизму и терроризму;
- усилению этнокультурных и информационных связей различных регионов;

– реализации мероприятий, носящих характер проектов, запускающих процессы этнокультурного развития, кооперации и гражданской самоорганизации.

Результатом содержания СКД и управление его должно содержать:

– решение системных проблем в области этнокультурного развития региона;

– формирование единого этнокультурного пространства;

– противодействие этнополитическому и религиозно-политическому экстремизму;

– гармонизацию межнациональных и этноконфессиональных отношений;

– внедрение новых технологий создания и распространения этнокультурных благ;

– повышение уровня удовлетворения духовных потребностей граждан.

Национальное многообразие России, являющееся фактором ее устойчивого социально-экономического развития, делает невозможным решение этнокультурных проблем изолировано, в отдельных регионах или организациях, без широкого взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления, общественных объединений и других субъектов этнокультурной деятельности, обуславливает необходимость применения программных методов.

Процесс управления социально-культурной деятельностью в условиях национально-культурного смысла с учетом деятельности муниципального образования включает: этнокультурную значимость, инновационность, межрегиональный характер, инфраструктурный потенциал, наличие проектно-сметной документации,

возможность завершения определенного этапа инвестиционных работ; имеют определенные приоритетные цели, определения содержания, методов организации СКД по удовлетворению социальных и духовных потребностей в услугах культуры и духовного развития.

Приоритетными целями управления социально-культурной деятельности в условиях этнокультурного многообразия России может быть устойчивость развития, общегражданской солидарности и общероссийской идентичности, системной и эффективной государственной национальной политики и решении региональных проблем в сфере межнациональных и этноконфессиональных отношений.

В рамках выработки региональных стратегий социально-экономического развития необходима согласованная и системная работа по разработке и реализации региональных стратегий этнокультурного развития, с учетом необходимости формирования эффективных форм и инновационных механизмов адаптации и развития локальных этнокультурных традиций к современным социальным и экономическим (рыночным) условиям, мировым тенденциям глобализации и информационного развития общества. Одновременно, несмотря на этнокультурное многообразие регионов, фундаментальные принципы государственной национальной политики остаются неизменными, в т.ч. формирование гражданской солидарности и общности единый российский народ.

В условиях такой полиэтнической разнородности общества СКД должна работать на единство духовного, культурно-цивилизованного пространства.

Современная этнополитическая ситуация и основные тенденции развития национальных и межнациональных отношений в регионе Среднего Поволжья обуслов-

лены комплексом исторических, социально-экономических и этнокультурных факторов как общероссийского, так и регионального масштаба. Промышленные предприятия и научные организации, научные школы, богатство исторического опыта народов, обычаи – все это занимает существенное место в становлении специалиста СКС, так как личность специалиста формируется как ресурс духовного, социального, научного и технико-технологического процесса развития региона.

Для каждого региона и для каждого периода времени характерно то или иное развитие интеллектуального, культурного, творческого потенциала.

Регион Среднего Поволжья исторически был местом пересечения торговых путей и хозяйственных связей, миграционных потоков, активного межэтнического и межконфессионального взаимодействия. Еще в древности на этой территории жили финно-угорские народы – мари и мордва, предки татар и чувашей – болгары и сувары, позже здесь появились татары и русские, во второй половине XV в. Формируется чувашская народность и т.д. Затем этот край вошел в состав Московского государства, а к концу XIX в. население проживало в Казанской, Симбирской, Самарской, Уфимской, Оренбургской, Саратовской и других губерниях. Революция образовала автономные области, она же (революция) сыграла огромную роль в формировании основ национальной государственности и развития как общей, так и национальных культур. Однако репрессии 30-х годов уничтожили значительную часть сформировавшейся в конце XIX – начале XX вв. национальной интеллигенции.

Началом нового возрождения нации стали 90-е годы. Принимаются Декларации о государственном суверенитете республик, входящих в регион Среднего По-

волжья. В этот период в республиках Поволжья организуются национальные конгрессы, общественно-культурные центры, возникают национально-культурные объединения в других регионах и городах России.

В соответствии с федеральным законом «О национально-культурной автономии», принятым в июне 1996 года, образованы региональные национально-культурные автономии. Время не стоит на месте и сегодня, исходя из всего комплекса конкретно-исторических факторов и реалий, народы Среднего Поволжья свое будущее видят в составе России.

Государственная национальная политика региона Среднего Поволжья основывается на общепризнанных нормах международного права, принципах и положениях Конституции Российской Федерации, Конституции Республики. Договора о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти республик, Концепции государственной национальной политики Российской Федерации.

Высшей целью национальной политики республик Среднего Поволжья является обеспечение оптимальных условий и возможностей для полноправного участия проживающих на своих территориях людей разных национальностей в политическом, социально-экономическом и национально-культурном развитии республик.

В отличие от других экономических регионов, Среднее Поволжье географически некомпактно, а политическую ситуацию определяет, прежде всего, руководство регионов, поэтому Поволжье отличает «пестрота» политических взглядов. Еще одна особенность – относительная значимость национального фактора. Это межна-

циональные проблемы в республиках и проблемы диаспор.

Сегодня наука, культура, образование и информация играют ключевую роль в развитии общества, в улучшении социально-культурного состояния системы в целом.

Мы считаем, что именно эти сферы способны и должны дать знания, необходимые для того, чтобы общество компетентно, ответственно и разумно решало проблемы собственного развития.

Задача управления СКД – приобщить человека к культурным ценностям, искусству, нравственности, праву. Культура же есть образ жизни общества, средство воспроизводства и сохранения целостности общества в его духовных образцах (ценностях), поведенческих шаблонах, а так же материальных произведениях, поскольку те включены в систему ценностей и служат ориентиром коллективного и индивидуального поведения.

Современная действительность обуславливает особую роль институтов культуры и образования в радикальном обновлении социокультурной сферы. Система СКД может взять на себя решение новых задач: социализации и адаптации населения, особенно молодежи, к сложившимся и перспективным условиям жизнедеятельности; обеспечения соответствия общей политики в социально-культурной сфере региональным и муниципальным задачам подготовки профессионалов для совершенствования всех уровней управления, социальной и культурной инфраструктур, а так же для осуществления широкого взаимодействия и диалога, различных социально-культурных групп населения.

Сфера культуры становится той реальной силой, которая формирует человека, носителя социокультурных

ценностей. Через СКД в значительной степени осуществляется трансляция культуры новым поколениям, их приобщение к культуре. Культура, проявляющаяся для каждого человека, каждого народа выражением ценности и смысла жизни, становится тем фактором, который направляет, определяет и гуманизирует экономический рост через научно-технический прогресс. Сегодня культура становится абсолютным социальным регулятором и важнейшим источником развития как регионов, так и всей страны.

Нестабильность социально-экономических условий требует подготовить специалистов, владеющих не только специальными знаниями, но и дополнительными, обеспечивающими их профессиональную мобильность, способность быстро переключаться с одного вида деятельности на другой, совмещать различные деятельностные функции. Это возможно, если специалист обладает креативными способностями, трансформируемыми знаниями в смежных видах работы, выполняемых функциях, запасом знаний. Профессиональные знания должны быть не узкоспециальными, но динамичными и пластичными, с одной стороны, фундаментальными и универсальными – с другой.

Ситуация в России уникальна и специфична. В состав России входят 22 республики, 6 краев, 51 автономная область, 10 автономных округов, 2 города с федеральным значением (Москва и Санкт-Петербург). Эти национальные образования расположены вдоль Волги и ее притоков, на Северном Кавказе, в Сибири. На долю всех национальных образований, вместе взятых, приходится около 14% населения России.

В стране представлены пять мировых цивилизаций и практически все религиозные конфессии. Основными

религиями являются христианство, ислам, буддизм и иудаизм. Базовые лингвистические группы – славянская (русские, белорусы, украинцы); тюркская (татары, чувашаши, башкиры, якуты, балкарцы, хакасы и т.д.); кавказская (чеченцы, ингуши, осетины, кабардинцы, аварцы и др.); монгольская (буряты, калмыки); палеоазиатская (в основном народы Сибири и Крайнего Севера).

Каждый из народов РФ обладает своеобразием материальной и духовной культуры, этнокультурной спецификой, имеет свой язык, особую социально-профессиональную структуру, тип хозяйственно-культурной деятельности. При этом границы расселения народов, как правило, не совпадают с границами республик, краев, областей и округов. На численность и характер населения сильное воздействие оказывают миграционные процессы. Преобладающее большинство народов страны веками складывалось как этнические общности, и поэтому являются коренными народами.

Для сегодняшней ситуации в России характерны проблемы национальных отношений. Во многих регионах России растет межнациональная напряженность, которая обусловлена целым рядом объективных и субъективных факторов.

Россия находится в одной из наиболее потенциально этноконфликтных частей планеты: на этой территории взаимодействуют культуры и цивилизации различного типа, находящиеся в пределах своих исторических ареалов: некоторые регионы страны по своему геополитическому значению не уступают таким стратегическим территориям, как Балканы, Ближний Восток; в пределах своей исторической родины в России проживают народы, имеющие центры культурно-цивилизованного протяжения за пределами России. Все это создает смежную си-

стему этнокультурно-цивилизированного взаимодействия и актуализирует выработку национально-культурной политики, адекватной реальным проблемам.

К числу причин, усиливающих рост межнациональной направленности в ряде регионов страны, относятся: значительное социально-экономическое неравенство между регионами; нарушение прав человека, особенно в соблюдении единых стандартов в реализации социально-экономических благ, рост безработицы, особенно в регионах, располагающих избыточными трудовыми ресурсами; правовая неотлаженность земельных отношений; наличие взаимных территориальных претензий у ряда субъектов Федерации; слабое законодательное регулирование межнациональных отношений.

Этноконфликтные тенденции в России обусловлены также модернизационными процессами. Известна тенденция: чем сильнее традиционалистические ориентации в культуре того или иного народа, тем большие преобразования необходимы в его экономической, социально-политической и духовной структуре. Модернизация интенсивно меняет этноэкономическую и социальную стратификацию общества, социальный статус этноэкономических групп и профессий. При этом возникает конфликт статусов этнических групп. Указанная проблема чрезвычайно важна для России.

НЕОБХОДИМОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ГАРМОНИЗАЦИИ УЧЕТА

В настоящее время все более ощутимой становится тенденция к унификации принципов учета, отражающая усиление интернационализации мирового хозяйства и финансовых рынков, расширение масштабов деятельности транснациональных корпораций. Разработка единых принципов учета для всех стран является условием эффективного функционирования многонациональных предприятий во внешнеэкономической деятельности, поскольку предприятия, осуществляющие деятельность на территории более чем одной страны, вынуждены составлять несколько видов отчетности или принимать меры, позволяющие обеспечить доступность своей отчетности иностранным пользователям, что требует дополнительных существенных расходов. В этих условиях международная гармонизация (согласованность способов) учета становится необходимостью.

Для международной гармонизации учета профессиональными бухгалтерами Австралии, Канады, Франции, ФРГ, Японии, Мексики, Голландии, Великобритании, Ирландии и США в 1973 году образован комитет по международным бухгалтерским стандартам (КМБС). К настоящему времени комитетом изданы следующие бухгалтерские стандарты:

№ стандарта	Наименование	Дата вступления в силу
1 .Общеметодологические стандарты		
1.	Раскрытие учетной политики.	1.01.1975г.
5.	Информация, необходимая для раскрытия в финансовых отчетах.	1.01.1977г.
7.	Отчет об изменениях в финансовом положении.	1.01.1979г.
8.	Нетипичные статьи, статьи предыдущего периода и изменения учетной политики.	1.01.1979г.
10.	Случайности и события, происшедшие после даты отчета.	1.01.1980г.
15.	Информация, отражающая последствия ценовых колебаний.	1.01.1983г.
21.	Учет влияния изменения курсов иностранных валют.	1.01.1985г.
29.	Финансовая отчетность в гиперинфляционных экономиках.	1.01.1990г.
2. Стандарты, касающиеся деловых объединений		
3.	Консолидированные финансовые отчеты.	1.01.1987г.
14.	Раскрытие финансовой информации по секторам.	1.01.1983г.
22.	Учет деловых объединений.	1.01.1985г.
24.	Раскрытие информации о партнерах.	1.01.1986г.

Продолжение таблицы

№ стандарта	Наименование	Дата вступления в силу
27.	Консолидированные финансовые отчеты и учет инвестиций в филиалах.	1.01.1990г.
28.	Учет инвестиций в ассоциации.	1.01.1990г.
3. Стандарты по отдельным видам деятельности		
9.	Учет научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.	1.01.1980г.
11.	Учет по строительным контрактам.	1.01.1980г.
4. Стандарты по отдельным видам имущества и средств		
2.	Оценка и представление материально-производственных запасов в контексте системы первоначальной стоимости.	1.01.1986г.
4.	Учет амортизационных отчислений.	1.01.1987г.
12.	Учет налогов на доходы.	1.01.1981г.
13.	Представление текущих активов и текущих пассивов.	1.01.1981г.
16.	Учет недвижимости, машин и оборудования.	1.01.1983г.
17.	Учет арендованного имущества.	1.01.1984г.
18.	Признание дохода.	1.01.1984г.
23.	Капитализация расходов по займам.	1.01.1986г.

Продолжение таблицы

№ стандарта	Наименование	Дата вступления в силу
25.	Учет инвестиций.	1.01.1987г.
5. Стандарты по вопросам социальной политики и государственной помощи		
19.	Учет пенсионного обеспечения и финансовых отчетов работодателей.	1.01.1985г.
20.	Учет государственных субсидий и раскрытие сведений по государственной помощи.	1.01.1984г.
26.	Учет и отчетность по планам пенсионного обеспечения.	1.01.1988г.

Следует отметить, что в перечне отсутствует стандарт № 6, поскольку он в последующем заменен стандартом № 15.

Каждый стандарт обязательно включает информацию о целях и концепциях, лежащих в основе его разработки, перечень вопросов, охваченных этим стандартом, определения используемых терминов, критерии применения данного стандарта, основы измерений и методы учета, способы раскрытия информации и пояснительные замечания. Стандарты носят рекомендательный характер, и их применение зависит от органов отдельных государств.

Некоторые страны непосредственно используют международные бухгалтерские стандарты в качестве национальных – это Малайзия, Сингапур, Зимбабве, другие как основу для разработки национальных стандартов

– это Египет, Индия, Кения. В Канаде, Австралии, Великобритании, США национальные учетные системы развивались таким образом, что их национальные стандарты соответствуют международным. Поскольку международные бухгалтерские стандарты должны внедряться в государствах с разными национальными системами учета, они должны обладать достаточной гибкостью. Поэтому в Международных бухгалтерских стандартах, как правило, жестко регламентируются лишь основные моменты. Например, стандарт № 5 определяет обязательный минимум информации, которая должна входить в публикуемые финансовые отчеты предприятий, но не предлагает определенной формы отчетности. Выбор формы оставлен на усмотрение самих предприятий или государственных органов управления учетом. Безусловно, такой подход увеличивает возможность их внедрения и облегчает разработку внутригосударственных стандартов с учетом международных. Однако, как показывает опыт Европейского экономического сообщества (ЕЭС), где в настоящее время производится унификация хозяйственного законодательства, в том числе и учетных систем, внедрение международных стандартов – процесс достаточно длительный и сложный.

Повсеместное использование Международных бухгалтерских стандартов будет достигнуто в результате длительного процесса. Но такой процесс необходим и объективно обусловлен развитием международных экономических связей. Применение Международных бухгалтерских стандартов выгодно для различных стран и отдельных предприятий, так как повышает качество публикуемой информации, увеличивает доверие потребителей учетной информации.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ (РАСЧЕТ РЕЦЕПТОВ КОМБИКОРМОВ)

Расчет рецепта является важнейшим этапом производства комбикорма. Правильное сочетание при расчете достоверной нормативной базы, современного математического аппарата, средств вычислительной техники и опыта расчетчика обеспечивает максимальную экономическую эффективность.

Заказчик может получить комбикорма требуемого качества на основе оговоренных в договоре технических условий.

Нами была осуществлена постановка задачи по расчету рецептов комбикормов для нового поколения программно – технических средств.

Нормативная база средств расчета рецептов комбикормов (входная информация) содержит следующие разделы:

- Классификатор продукции комбикормовой промышленности.
- Классификатор сырья используемого при производстве комбикормов.
- Классификатор показателей качества и химического состава сырья и готовой продукции.
- Требования нормативных документов к питательности и химическому составу комбикормов.

- Таблица питательности и химического состава сырья.

- Рекомендации по нормам ввода сырья и комбикормов.

- Экономические нормативы, используемые при расчете стоимости 1 тонна комбикорма (издержки производства различных видов продукции, уровень рентабельности предприятия, нормативная величина технологических потерь сырья, платежи в бюджет и т.п.).

В таблице питательности и химического состава сырья должны содержаться усредненные показатели, полученные на основании лабораторных исследований и статистического анализа в специализированных институтах и лабораториях.

Производитель комбикорма при расчете конкретного (оперативного) рецепта должен использовать фактические данные о питательности и химическом составе сырья, которые поставщик указывает в качественном удостоверении, или данные, полученные путем входного контроля в собственной лаборатории.

Печатная или экранная форма рецепта комбикорма (выходная информация) содержит:

- Наименование организации, вырабатывающей комбикорм.

- Фамилию и подпись исполнителя, рассчитавшего рецепт.

- Фамилии и подписи должностных лиц, согласовавших и утвердивших рецепт.

- Фамилии и подписи исполнителей, рассчитавших рецепт.

- Полное наименование рецепта и его номер, наименование и процентный ввод компонентов.

- Качественный показатель рецепта.
- Стоимостные показатели рецепта.
- Наименование нормативного документа, в соответствии с которыми рассчитывалось качество рецепта.
- Шифр сертификата на данный вид продукции.

Кроме того, печатная форма содержит стоимостные показатели и шаблоны первичных документов, необходимых для передачи рецепта комбикормов в производство. Вся программа выполняется средствами MS Office комбикормового производства.

Электронная библиотека ИРБ

СОДЕРЖАНИЕ

Е.В. Куппер, Н.А. Шмонов.

Оптимизация работы пассажирского транспорта
в условиях реформирования отрасли
(на основе данных города Елабуги)..... 3

Т.В. Савельева.

Эгоизм в среде молодежи..... 13

О.Ю. Макарова.

Менеджмент российской высшей школы..... 20

А.П. Тимофеев, Э.Р. Ахметзянова.

Основные тенденции развития сопутствующих кластеров
Лаишевского муниципального района..... 27

И.Н. Катков.

Анализ структуры товарного рынка..... 35

Р.М. Нуртдинов.

Историческая школа и теория экономического роста..... 41

А.Н. Нигматуллина.

Автоматизация процесса определения архитектуры
нейронной сети для экспертной системы в экономике..... 51

О.В. Пачкова.

Некоторые проблемы вхождения России
в информационную экономику..... 57

А.В. Макаров.

Место охраны труда в развитии социального
партнерства ОАО «РЖД»..... 63

О.В. Андреева.

Проблемы управления кредитными ресурсами
коммерческих банков..... 70

О.Ю. Недорезова.

Задачи и проблемы формирования крупных
бизнес-структур в современной России..... 80

<i>О.Ю. Недорезова.</i> Трансформация собственности в России на современном этапе развития экономики: институциональный аспект	87
<i>А.В. Углев.</i> Формирование институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса	95
<i>А.В. Углев, О.А. Кириллов.</i> Анализ инвестиционных проектов в свете институциональной теории	101
<i>С.В. Кунев.</i> Сравнительный анализ методов оценки экономического потенциала предприятия	107
<i>С.В. Кунев.</i> Инновации в фармацевтической отрасли и рыночная стратегия фирмы	115
<i>А.А. Калашникова.</i> Методы проведения деловой оценки персонала	122
<i>Н.Ш. Шакиров.</i> Экономическая система классификации налогов в России	128
<i>С.Н. Астахов.</i> Использование теории игр в практике управления	149
<i>И.М. Курзина.</i> К вопросу о периодизации истории экономики	154
<i>Ю.В. Кит.</i> Информационно-аналитическое обеспечение управленческой деятельности	159
<i>Р.Р. Хуссамов.</i> Будущее вузов России. Прогнозы и риски	172
<i>Н.Н. Спиридонов.</i> Реформирование китайской экономики	234
<i>С.Н. Астахов.</i> Логистика, маркетинг и планирование. Общее и различное	237

<i>А.Е. Жирков.</i> Характерные черты модели российского рынка труда.....	252
<i>А.С. Андрианов, М.П. Посталюк.</i> Противоречия процессов диверсификации хозяйственных систем и специфика их проявления в конкурентной среде.....	265
<i>М.В. Веслогузова.</i> Соразвитие национального и мирового хозяйства в современных условиях интернационализации инвестиционных отношений.....	287
<i>М.Б. Гадиева.</i> Инновационно-информационный характер «новой экономики».....	296
<i>Л.Г. Большакова.</i> Управление социально-культурной деятельностью в условиях этнокультурного многообразия.....	301
<i>Ю.Х. Хабибуллина.</i> Необходимость международной гармонизации учета.....	313
<i>С.Н. Астахов.</i> Информационные технологии в менеджменте технологических процессов (расчет рецептов комбикормов).....	318

Научно-практическое издание

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

**ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНЫХ
И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ**

Выпуск 6

ТОМ 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Научный редактор: К.Н. Пономарев

Редакционная коллегия: М.М. Галимов, М.Д. Щелкунов, М.Х. Фарукшин,
И.З. Шахнина, О.И. Алеев, В.И. Зуев, С.Н. Астахов, М.Н. Александрова

Издательство «Юниверсум». 420012, Казань, ул. Достоевского, 10.
Формат 60x90 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Гарнитура New Roman. Тираж 200 экз.

ISBN 0-00000-000-X (т.2)

© Александра М.Н., Астахов С.Н., составление, 2007
© Оформление. Издательство «Юниверсум», 2007

Электронная библиотека ИСГЗ