

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, МЕХАНИКИ И ОПТИКИ**



ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ВУЗОВ

**Сборник трудов
конференции молодых ученых**

Выпуск 5

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2009**

В издании «Сборник трудов конференции молодых ученых, Выпуск 5. ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ публикуются работы, представленные в рамках VI Всероссийской межвузовской конференции молодых ученых, которая будет проходить 14–17 апреля 2009 года в Санкт-Петербургском государственном университете информационных технологий, механики и оптики.



СПбГУ ИТМО стал победителем конкурса инновационных образовательных программ вузов России на 2007-2008 годы и успешно реализовал инновационную образовательную программу «Инновационная система подготовки специалистов нового поколения в области информационных и оптических технологий», что позволило выйти на качественно новый уровень подготовки выпускников и удовлетворять возрастающий спрос на специалистов в информационной, оптической и других высокотехнологичных отраслях науки. Реализация этой программы создала основу формирования программы дальнейшего развития вуза до 2015 года, включая внедрение современной модели образования.

ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 338.28:330.131.5

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНОМАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ

А.А. Ганиева

(Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра
Российской академии наук)

Научный руководитель – д.э.н., профессор М.Н. Исянбаев

(Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра
Российской академии наук)

В статье исследуются эффекты и последствия реализации крупных инвестиционных проектов с позиции влияния на основные макроэкономические показатели. Уточняется структура макроэкономических последствий осуществления крупномасштабных проектов путем выделяются прямых и косвенных эффектов реализации, предлагается осуществление их оценки на основе агрегированной модели «затраты-выпуск».

Ключевые слова: крупномасштабные проекты, национальные проекты, макроэкономический эффект, структурные сдвиги

Введение

Одним из способов обеспечения роста экономики является реализация системы стратегических инвестиционных проектов национального масштаба, опирающихся на активную организационную и финансовую поддержку государства. В настоящее время в российской экономике реализуется комплекс масштабных инвестиционных мероприятий, наиболее важными из них являются национальные проекты в сферах жилищного строительства, сельского хозяйства, образования и здравоохранения, проекты в топливно-энергетическом комплексе, транспортные инфраструктурные проекты, стратегические варианты развития высокотехнологических отраслей экономики и научно-инновационной сферы, направленные на кардинальное изменение сальдо экспорта и импорта технологий и др. Согласно прогнозам в результате реализации всей совокупности подобных стратегических проектов ежегодный дополнительный прирост ВВП может составить 1,5 процентных пункта.

Исследование макроэкономических последствий и эффектов от реализации национальных проектов и других масштабных мероприятий инвестиционного характера, а также от благоприятных изменений внешнеэкономической конъюнктуры представляет несомненный научно-практический интерес. Наше исследование реализации крупномасштабных проектов основывается на методологических положениях макроэкономической теории Дж.М. Кейнса [1], комплексное понимание и применение которой крайне необходимо в современных условиях мирового финансового кризиса.

Основная часть

Основная теоретическая предпосылка оценки макроэкономических последствий и эффектов реализации крупных проектов и других масштабных инвестиционных мероприятий заключается в том, что любое хозяйственное мероприятие или явление, инициирующее приток дополнительных доходов в экономику, порождает прирост

спроса на конечную продукцию отечественного производства, который в свою очередь распространяется по цепочкам межотраслевых связей, вызывая мультипликативный макроэкономический эффект косвенного характера, оказывая влияние на структуру экономики.

В течение периода осуществления инвестиционного проекта в секторе экономике, в котором реализуется комплекс инвестиционных мероприятий – в первичном секторе – формируются приросты ресурсов в конечном использовании: прирост валового накопления капитала и прирост экспорта. Валовое накопление капитала проекта наряду с основным капиталом состоит из пополнения запасов материальных оборотных средств за счет направления на внутренний рынок части выпуска дополнительной продукции первичного сектора.

Одновременно в экономике и первичном секторе образуются дополнительные доходы, равные приросту валового накопления капитала за счет конечной продукции отечественного производства. Дополнительные доходы экономики и первичного сектора в соответствии с принципами национального счетоводства распределяются на: выплаты налоговых трансфертов, оплату труда наемных работников, валовую прибыль и смешанные доходы экономики. Далее из перечисленных источников формируются приросты расходов секторов экономики на конечное потребление и валовое накопление, которые в свою очередь определяют дополнительный конечный спрос (потребительский и инвестиционный) на продукты и услуги как отечественного, так и импортного производства. Часть указанного прироста конечного спроса возбуждает дополнительный цикл ее функционирования и формирует макроэкономический эффект косвенного характера.

Дополнительные доходы экономики в объеме прироста вновь созданной отечественной конечной продукции проявляются итерационно, многократно повторяется на последующих шагах с постепенным затуханием, которое объясняется тем, что каждый раз в отечественное производство направляется лишь определенная часть образовавшегося прироста доходов.

Совокупный макроэкономический эффект от реализации комплекса инвестиционных мероприятий (который выражается приростом валового внутреннего продукта, связанным с осуществлением проекта) складывается из прямого эффекта и суммы косвенных эффектов, формируемых в каждом дополнительном цикле функционирования экономики и обусловленных дополнительными доходами экономики и первичного сектора. Этот эффект проявляется в текущей и краткосрочной перспективе, в течение нескольких дополнительных циклов отечественного производства, возбужденных воздействием прироста конечного спроса.

В результате проведения масштабных инвестиционных мероприятий в экономике возникают пролонгированные макроэкономические эффекты косвенного характера, период проявления которых может быть весьма продолжительным и даже существенно превышать длительность жизненного цикла иницирующего инвестиционного проекта.

Влияние крупномасштабных проектов на структурные сдвиги в экономике реализуется как раз в результате пролонгированных эффектов посредством межотраслевых взаимодействий. Так например, в ходе реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» первичным сектором является жилищное строительство. К числу сопряженных с жилищным строительством отраслей, которых в наибольшей степени касается межотраслевой механизм мультипликативного макроэкономического эффекта, относятся: промышленность строительных материалов, промышленность строительных конструкций и деталей, черная металлургия, химическая промышленность, лесная и деревообрабатывающая промышленность, энергетика, строительно-дорожное и тракторное машиностроение, а также торгово-посреднические услуги, услуги науки и

научного обеспечения, услуги финансового посредничества, страхования и управления и др.

Пролонгированным эффектом является расширение фондовой базы (основного капитала) отраслей в связи с последовательной реализацией дополнительных инвестиционных возможностей секторов экономики, открывающихся в ходе осуществления комплекса инвестиционных мероприятий в первичном секторе. Процесс сопряженного с проектом увеличения основного капитала носит кумулятивный характер, способствует наращиванию национального богатства в форме основных производственных фондов и расширяет потенциал производства. Этот эффект сохраняется в течение весьма длительного времени вплоть до выбытия дополнительного основного капитала, накопленного в отраслях экономики.

Другой косвенный макроэкономический эффект от реализации комплекса инвестиционных мероприятий связан со стимулированием инвестиционной деятельности в сопряженных отраслях, обеспечивающих производство продукции для формирования основного капитала проекта. Этот эффект имеет место в случаях, когда текущий производственный потенциал сопряженных отраслей экономики к началу реализации комплекса инвестиционных мероприятий оказывается недостаточным для увеличения выпуска капитальных товаров до уровня, обеспечивающего удовлетворение всплеска конечного спроса в связи с осуществлением данного инвестиционного проекта, и обычно проявляется главным образом в среднесрочной перспективе. В случае национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» этот эффект в наибольшей мере должен проявиться в производстве строительных материалов.

Реализация любого масштабного инвестиционного мероприятия, как правило, сопровождается созданием новых рабочих мест и активной мобилизацией трудовых ресурсов для кадрового обеспечения строительства и последующей эксплуатации вводимых производственных мощностей. Это потребует адекватного развития основных подсистем инфраструктурного окружения инвестиционного проекта, что является стимулом для дополнительных сопутствующих вложений в инфраструктуру проекта и, в конечном счете, обусловит проявление еще одного пролонгированного косвенного макроэкономического эффекта.

Основными целями государственного экономического регулирования хода реализации крупномасштабных проектов являются устранение негативных явлений и тенденций, структурных диспропорций развития хозяйственной системы общества. Главными инструментами государства в служат различные варианты финансово-бюджетной, денежно-кредитной, налоговой, инвестиционной, внешнеэкономической, региональной и социальной политики. Вместе с тем в настоящее время сохраняются возможности принятия государственными органами директивных решений относительно направлений и объемов государственных инвестиций, создания бюджетных и внебюджетных фондов поддержки секторов экономики, реализации целевых программ.

Прогнозно-аналитическая оценка последствий государственных решений по регулированию экономической ситуации должна опираться на целевые ориентиры экономического роста (количественные и качественные). Так как в настоящее время экономическая ситуация в стране характеризуется повышенным уровнем инфляции, значительными размерами вывоза капитала и пока еще относительным замедлением инвестиционных процессов, потребность прогнозно-аналитической оценки макроэкономических эффектов является по сути перманентной. Количественную оценку прямых и косвенных макроэкономических эффектов от осуществления масштабных инвестиционных мероприятий, обеспечивающих приток дополнительных доходов в экономику, может основываться на свойствах симметричной таблицы

«затраты – выпуск» В.В. Леонтьева [2], некоторая модификация которой позволит дать математическую оценку результатов реализации крупномасштабных проектов.

Информационная база количественного анализа прямых и косвенных макроэкономических последствий реализации масштабных инвестиционных мероприятий на основе многоотраслевой балансовой модели весьма обширна: наряду с основными показателями инвестиционной и производственной программ проекта в разрезе агрегированных продуктов экономики она охватывает матрицы коэффициентов промежуточного потребления продукции, матрицы отраслевых мультипликаторов дополнительных доходов экономики, а также векторную оценку скорости оборота денег и материальных ресурсов в прогнозной перспективе. Трудоемкость подготовки данных для проведения полной совокупности расчетов весьма высока и с практической точки зрения может быть не всегда оправдана. Процедуру оценки прямых и косвенных макроэкономических последствий можно существенно упростить, используя максимально агрегированной модификацией многоотраслевой балансовой модели, основу построения которой составляет симметричная таблица «затраты – выпуск» со скалярными блоками. Агрегирование в существенной степени снижает трудоемкость подготовки исходных данных для расчетов и позволяет с определенной степенью отразить прямые и косвенные, а также мультипликативные эффекты, возникающие в результате реализации крупномасштабных инвестиционных мероприятий.

Заключение

Таким образом, нами были исследованы методологические основы анализа и оценки влияния крупных национальных проектов и других масштабных инвестиционных мероприятий на основные макроэкономические показатели, уточнена схема расчетов макроэкономических эффектов. Предметом дальнейших исследований являются математические методы оценки последствий реализации крупномасштабных проектов для проведения прогнозно-аналитических расчетов прямых и косвенных макроэкономических эффектов от реализации национальных проектов, стратегий развития секторов экономики, масштабных инвестиционных мероприятий по регулированию темпов и пропорций экономического роста на средне- и долгосрочную перспективу.

Литература

1. Кейнс, Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег: избранное / Д.М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика: Пер. с англ./ Автор предисл. и науч. ред. А.Г. Гранберг. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 479 с.

СУЩНОСТЬ МОНИТОРИНГА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА КАЧЕСТВО

А.И. Полетавкин

(Челябинский государственный университет)

Научный руководитель – к.э.н., профессор О.Г. Танашева

(Челябинский государственный университет)

В статье рассматривается относительно новый для российских предприятий объект управления – затраты на качество. Предлагается управление затратами на качество осуществлять на основе комплексной трехмерной модели управления в рамках организационно-методического комплекса мониторинга. В статье приводятся цель, объект, задачи и методические положения, которые целесообразно учитывать при построении системы мониторинга управления затратами на качество.

Ключевые слова: затраты на качество, комплексная трехмерная модель управления, мониторинг

Актуальным направлением развития науки и практики управления является оценка влияния фактора качества на производственные затраты, эффективность предприятия в целом. В связи с этим считаем целесообразным обратиться к одному из относительно новых для российских предприятий элементов управления качеством – *управлению затратами на качество*, под которым мы понимаем целенаправленное влияние на факторы и условия деятельности предприятия с целью недопущения неэффективного использования имеющихся и приобретаемых ресурсов, выявление и предупреждение отклонений от нормального (прогнозируемого с учетом эталонного уровня) функционирования процессов, соотнесение целесообразности всех действий с точки зрения достижения стратегических ориентиров.

Следует отметить, что на промышленных предприятиях зачастую отсутствует единая информационная база по затратам на качество. Такая ситуация обусловлена недостаточным вниманием со стороны руководства этих предприятий к вопросам выделения таких затрат, взаимодействия учета, анализа и контроля затрат на качество в системе управления затратами предприятия. Необходимо подчеркнуть процесс взаимодействия учета, анализа и контроля, позволяющие рассматривать управление, как с количественной, так и с качественной стороны, находящей свое отражение в формировании учетно-аналитической информации, результатом которого может быть особый механизм мониторинга. Целью системы мониторинга является объективная оценка состояния объекта управления и происходящих с ним изменений на каждом этапе его жизненного цикла, как основа для корректирующих воздействий [1, 2]. Таким образом, мониторинг управления затратами на качество – это система комплексного непрерывного наблюдения и представления информации о количественных и качественных параметрах процесса, обеспечивающая возможность оперативного предупреждения отклонения фактических параметров от установленных, позволяющая делать достоверный прогноз о величине затрат на качество и, через своевременные управленческие решения, придавать параметрам системы желаемые результаты. Мониторинг призван обеспечить реализацию постоянно действующей оперативной информационной системы о состоянии качества продукции, способной предотвращать кризисные ситуации за счет непрерывного наблюдения за объектом и принятия своевременных мер [2].

Целью мониторинга управления затратами на качество является содействие руководству организации в выработке эффективных управленческих решений в области качества продукции, его влияния на финансовый результат, прогнозирования тенденций развития отношений с поставщиками и потребителями через создание системы сбора, обработки, учета, анализа и представления информации, адекватно

отображающей состояние уровня качества процесса и затраченных ресурсах на этот процесс, т.е. о затратах на качество.

Методические положения, которые целесообразно учитывать при построении системы мониторинга:

- структура системы является упорядоченной и целостной. Это предполагает, что система терминологически и структурно едина, точно идентифицированы все источники и получатели информации, организация движения потоков информации непротиворечива;

- система включает механизм обратной связи с информацией о достижении результатов. Это позволяет выявить возникающие, в том числе непредвиденные проблемы, и скорректировать действия с целью избежания негативных отклонений в ходе исполнения проекта;

- структура системы имеет многоуровневый характер. При этом декомпозиция каждого уровня, последовательно детализирующая описание системы, по составу процессов и связей соответствует единому формату. Это, в частности, обеспечивает возможность замены решения одной задачи большой сложности решением большого числа более простых задач (по элементам и процессам каждого уровня декомпозиции);

- носит целенаправленный сквозной характер. Это означает, что системообразующим фактором является конечный результат функционирования системы в целом. Организация процессов внутри системы подчинена логике иерархии и последовательности достижения результатов. Поэтому единство информации о результатах обеспечивается как по вертикали уровней декомпозиции, так и по горизонтали – от процесса к процессу внутри каждого уровня;

- в основу построения системы должна быть положена рациональная организация потоков информации. Это означает, что отправители и получатели информации точно идентифицированы, обеспечена целостность, непрерывность и непротиворечивость информационных потоков;

- комплексный характер системы предполагает обеспечение постоянных в ходе исполнения проекта взаимодействий с функциями управления;

- система включает механизм верификации получаемой от исполнителей информации и стимулирования передачи достоверной информации о ходе исполнения работ по проекту;

- носит адресный характер. Она нацелена на участников проекта, которые принимают решения об участии в проекте и его финансировании: заказчика, инвестора и их представителей. Им необходимо своевременно получать информацию об отклонениях в ходе исполнения, прогнозных значениях длительности и стоимости проекта, иметь финансовый резерв на случай неисполнения заданных объемов в запланированный срок.

В основу взаимодействия функций мониторинга управления затратами на качество с другими функциями управления можно взять разработки, предложенные О.Г. Танашевой и А.В. Урванцевой [1]. Схема взаимосвязь с учетом ориентации на управление затратами на качество приведена на рис. 1.



Рис. 1. Взаимосвязь функций мониторинга с другими функциями управления: 1 – проектная документация, штатное расписание, должностные инструкции, целевые показатели деятельности предприятия и др.; 2 – нормативно-плановая информация, требования потребителей к выходу процесса, требования стандартов и др.; 3 – информация оперативного учета и сигналы об отклонениях от плана и нормативов, информация по анализу причин возникновения отклонений, тенденций развития и резервы улучшения показателей и др.; 4 – оперативные управленческие решения корректирующего характера по сигнальным точкам и др.; 5 – учетно-аналитическая информация, которая может являться базой для принятия тактических и стратегических решений, отчет о затратах на качество и др.; 6 – внесение изменений по результатам ретроспективного анализа и контроля и др.

Субъектам управления нужны не сами по себе учет, анализ и контроль, а конечный их результат в виде данных о вариантах совершения корректирующих действий. Система мониторинга осуществляет связь между предварительным и оперативным управлением, удовлетворяющим потребности управляющей подсистемы в соответствующей информации и свидетельствующим, что вся система управления целенаправленна [1, 2]. Мониторинг воздействует на объект управления опосредованно через функции управления, является инициатором управленческих решений.

Задачами системы мониторинга управления затратами на качество могут являться:

- создание и совершенствование системы управленческого учета с необходимой детализацией затрат;
- сбор и аналитическая обработка данных;
- унификация методов и критериев оценки деятельности подразделений предприятия;
- отслеживание протекающих процессов в режиме реального времени;
- сравнение целевых результатов с достигнутыми;
- составление оперативных и комплексных аналитических отчетов о результатах работы для корректировки процессов управления;
- системный анализ, направленный на выявление несовершенств в механизмах управления предприятием, их последующую разработку, оценку и решение.

Мониторинг управления затратами на качество является сложной и многокомпонентной системой, охватывающей всю систему управления предприятием, направленной на повышение определенности и упорядоченности деятельности

предприятия в процессах принятия управленческих решений. Решая организационные и методические вопросы внедрения системы мониторинга на промышленном предприятии, следует обратить внимание на следующие проблемы:

- охватывает все функциональные области деятельности предприятия;
- служит поддержкой управления в рамках «цикла управления»;
- решает сложные, комплексные задачи управления, обеспечивающие общую эффективность.

Структуру организационно-методического комплекса мониторинга следует рассматривать в рамках *комплексной трехмерной модели управления затратами* (рис. 2), представляющей собой трехмерную математическую матрицу X_{ijk} , где:

- индекс i является структурным номером объекта анализа;
- индекс j отображает мероприятия, направленные на оптимизацию объекта анализа;
- индекс k обозначает величину затрачиваемых ресурсов, статья затрат на качество по принятой классификации.

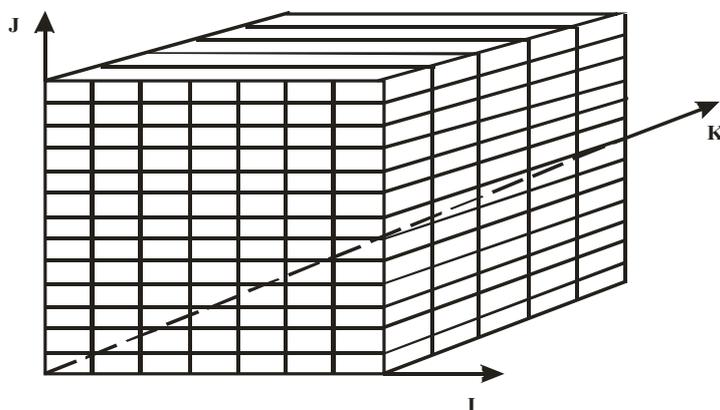


Рис. 2. Комплексная трехмерная система управления затратами на качество

В рассматриваемой модели плоскость ij характеризует операции и мероприятия, проводимые в единице анализа (центре ответственности). Перечень операций и проводимых мероприятий является индивидуальным для конкретного процесса на предприятии. Центры ответственности также зависят от организационной структуры управления предприятием. Плоскость ik показывает затраты, приходящиеся на единицу анализа, позволяющие конкретизировать и оценивать деятельность центров ответственности. Плоскость jk отображает затраченные ресурсы на проведенное вмешательство (операцию).

Каждая ячейка нумеруется по каждой оси, следовательно, определяется тремя координатами, отражающими ее точное положение в матрице, что повышает информативность предлагаемого механизма управления затратами на качество. Данная трехмерная модель является моделью применимости, и позволяет получить качественный результат – выявить наличие соответствия отдельных затрат на качество конкретным подразделениям с отнесением их на мероприятия, породившие возникновение этих затрат.

При решении задач на качественном уровне в предлагаемой модели, применяемой в процессе управления затратами на качество, все параметры делятся на две группы – первичные исходные данные и получаемые результаты (балансовую матрицу затрат на качество) или плановые значения, что в свою очередь позволяет математически решить поставленную задачу. Критерием полезности функционирования и создания такой системы целесообразно считать факты совершенствования систем и процессов

управления на предприятии и как следствие этого – улучшение результатов деятельности предприятия в целом.

Критерием полезности функционирования и создания такой системы целесообразно считать факты совершенствования систем и процессов управления на предприятии и как следствие этого – улучшение результатов деятельности предприятия в целом.

Литература

1. Танашева О.Г., Урванцева А.В. Экономическая сущность мониторинга расчетов с дебиторами в современных условиях // Вестник Челябинского государственного университета. – 2005 г. – № 1(7). – С. 122–125.
2. Урванцева А.В. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения мониторинга расчетов с дебиторами по товарным операциям / Дис. канд. экон. наук, Екатеринбург. – 2005.
3. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: Учеб. пособие / О.А. Дедов. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2008. – 248 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

А.А. Кочетов

**(Санкт-Петербургского государственного университета)
Научный руководитель – д.ф.-м.н., профессор А.В. Юрков
(Санкт-Петербургского государственного университета)**

Исследуется задача оценивания стоимости разработки программного обеспечения. Рассматриваются экспертные и экономико-математические методы оценки затрат. Предлагается анализ применимости модели в зависимости от требований к программному продукту и условий разработки.

Ключевые слова: программное обеспечение, оценка стоимости разработки, экономико-математические методы

Введение

При проведении разработки программного обеспечения важно получить корректную оценку себестоимости и временных затрат. Это поможет прогнозировать затраты в течение проекта, контролировать процесс выполнения проекта и мотивировать программистов.

Некорректный прогноз, сделанный на начальных этапах разработки, приводит к снижению экономической эффективности проекта разработки. В частности, вследствие недооценки затрат в итоге проект может быть завершён с опозданием, потребовать дополнительного финансирования и не обеспечить необходимое качество программного продукта. С другой стороны, переоценка может сделать разработку «золотой» по себестоимости.

Оценивание промежуточных результатов позволяет проанализировать успешность выполнения работы и внести коррективы, если потребуется. Например, своевременно привлечь финансовые или трудовые ресурсы, изменить время завершения проекта или свернуть разработку.

Также важно определить вклад каждого разработчика в создание ПО и адекватно вознаградить его. Например, в качестве неправильного подхода, можно отметить оценку работы программиста исходя из количества строк кода и исправленных ошибок. Но тогда будут цениться программисты, создающие много ненужного кода и исправляющие собственные же ошибки, что не будет способствовать эффективной работе.

Следует отметить несколько особенностей. Во-первых, создание программного обеспечения является творческим процессом. Поэтому значительную часть своего времени программисты тратят на анализ. Кроме того, результат зависит от множества плохо формализуемых факторов. Во-вторых, требования к ПО могут меняться. С одной стороны, заказчик может переопределить свои приоритеты. С другой стороны, разработчик может принять решение об усовершенствовании с учётом последних достижений информационных технологий. Это означает, что проведение текущей оценки на различных этапах жизненного цикла позволит более точно отслеживать состояние проекта.

Современные методы и модели, используемые при оценке стоимости разработки ПО, можно условно разделить на следующие группы:

- Модели, основанные на экспертных оценках (Wideband Delphi);
- Конструктивная модель стоимости (Cocomo, Cocomo II);
- Модели, основанные на функциональных точках (FPA IFPUG, Mk II FPA).

Основная часть

Задачей данного исследования является определение критериев выбора метода оценки затрат. Для этого кратко оценим преимущества и недостатки каждой вышеперечисленной группы моделей.

Экспертные методы позволяют прогнозировать затраты на ранних этапах разработки. Как правило, на данном этапе ещё окончательно не определены требования к проекту, неизвестны значения большинства входных параметров, необходимых для применения экономико-математических моделей. На практике, главным препятствием к использованию экспертных методов оценки является условие очень высокой квалификации экспертов.

По мере определения функций проекта, уточнения требований и разработки спецификаций, остаётся всё меньше и меньше неопределённых параметров. На этом этапе актуально использовать экономико-математические методы и модели.

Модель Сосопо установила соответствие между количеством условных строк кода и типом проекта, с одной стороны, и трудоемкостью разработки, с другой стороны. Существенным недостатком модели является выбор условных строк кода в качестве метрики размера программного продукта.

Методы функциональных точек основаны на разбиении программного комплекса на составные части. Сначала проводится функциональная декомпозиция программы на составные части. Затем идёт оценка этих частей или следующий этап разделения. После чего идёт суммирование результатов.

Модель СОСОМО II фактически является набором независимых друг от друга моделей, объединённых одним названием. Учитывает в качестве метрики как условные строки, так и функциональные точки. Использование нескольких методов одновременно увеличивает точность результата, но повышает стоимость сбора и анализа информации.

При этом ни одна модель не гарантирует правильного ответа на все случаи жизни. Вышеперечисленные методы основаны на статистике, актуальной для типовых проектов на рынках Европы или США. Таким образом, их применение для инновационных разработок или российском рынке не гарантирует корректный результат, а адаптация к данным условиям является отдельной темой для исследования. Следовательно, важно иметь представление о применимости каждого актуального метода оценки затрат и точности расчета в зависимости от предметной области. Для эффективного управления разработкой также необходимо уметь интерпретировать полученные результаты.

Заключение

Для повышения точности расчётов нужно проанализировать применимость модели оценки. Для этого надо проанализировать, какие из интересующих нас параметров учитываются той или иной моделью. Направлением дальнейшего исследования является детальное определение критериев выбора модели в зависимости от требований к программе.

МЕХАНИЧЕНСКИЕ ТОРГОВЫЕ СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ХЕДЖИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ

А.А. Архипов

(Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет)

Научный руководитель – д.э.н., профессор В.Н. Соколов

(Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет)

Цель статьи – продемонстрировать возможность применения механических торговых систем как отдельного инструмента инвестирования. Основное назначение такого подхода – снижение недиверсифицируемого рыночного риска, который всегда присутствует при инвестировании в рынок акций. Рассматриваются простейшие механические торговые системы без оптимизации параметров. Методы принятия решений по системам основаны на разных принципах, что создаёт низкую корреляцию доходностей систем и широкие возможности для инвестирования.

Ключевые слова: механические торговые системы, хеджирование, портфельное инвестирование

Введение

В последнее время, в связи с развитием российского фондового рынка всё большее внимание приобретает инвестирование, а также спекулятивные операции на финансовых рынках. В связи с этим большой интерес стал проявляться и к изучению методов прогнозирования поведения финансовых рынков.

Изучение методов прогнозирования и принятия инвестиционных решений в большинстве случаев связано с построением математических моделей и их тестированием на исторических данных, широкую популярность получили механические торговые системы.

Механическая торговая система – это программный комплекс, предназначенный для принятия решений на финансовом рынке и состоящий из алгоритма принятия решений, системы контроля капитала и, во многих случаях, модуля автоматической торговли. Современные программные средства позволяют в полной мере составлять и тестировать торговые системы.

Основа механических торговых систем – статистические закономерности, которые возникают на ряде динамики цен. Помимо методик классического статистического анализа рядов динамики, широко применяют индикаторы технического анализа, то есть ряды динамики, полученные путём преобразования рядов цен по определённой формуле. Основное назначение индикаторов – определение текущего состояния рыночного тренда, а также прогнозирование его развития.

Индикаторы технического анализа можно разделить на 3 основные группы:

1) Трендовые индикаторы. Это индикаторы, которые позволяют при их использовании, отследить основное восходящее или нисходящее движение цен (что является их основным достоинством при использовании в качестве инструмента для принятия решений на финансовом рынке). Классические представители трендовых индикаторов – скользящая средняя (moving average), параболик (parabolic SAR).

2) Противотрендовые индикаторы. Индикаторы этого типа также называются осцилляторами. Индикаторы из этой группы считаются опережающими, то есть показывают о развороте текущего рыночного ценового движения при первых признаках его замедления. Принципы, лежащие в основе построения осцилляторов являются как основным достоинством, так и их основным недостатком. Индикаторы позволяют определить смену текущей тенденции при первых признаках её замедления.

Тем не менее, существует высокая вероятность того, что смены основного тренда не произойдёт, увеличивая риски от их использования в качестве основы для принятия решений. Классическими представителями класса противотрендовых индикаторов являются индекс относительной силы (relative strength index, RSI), стохастический осциллятор (stochastic oscillator) и индикатор схождения и расхождения скользящих средних (moving average convergence divergence, MACD).

3) Другие. К другим можно отнести те индикаторы, которые по принципам их построения нельзя отнести ни в первую, ни во вторую группы. Например, показатель объёма рыночных торгов или индикатор направленного движения (directional movement), индикатор локальных минимумов и максимумов ряда динамики.

Индикаторы технического анализа в большинстве случаев являются основой для механических торговых систем.

В зависимости от методик, которые лежат в основе моделей, механические торговые системы можно разделить на две группы.

1) Торговые системы, основанные на статических закономерностях движения рыночных цен. В основе этих систем в большинстве случаев лежат упомянутые выше индикаторы технического анализа.

2) Торговые системы на основе нейронных сетей, то есть самообучающиеся системы, изменение параметров которых происходит в процессе обучения торговой системы на основе изменения рыночных цен.

В данной статье автор использует механические торговые системы, основанные на статистических методах анализа.

Подходы к принятию решений можно разделить на две группы: инвестирование и спекуляции.

Инвестирование подразумевает покупку актива, приносящего определённый доход в будущем. При этом под активом подразумеваются конкретные ценные бумаги. Инвестирование осуществляется в портфель бумаг, который может быть построен по одному из двух принципов.

1) Рыночный портфель предполагает покупку ценных бумаг исходя из их пропорции в рыночном индексе, под которым и подразумевается в абсолютном большинстве случаев текущее состояние рынка. В пользу составления рыночного портфеля говорит теория эффективных финансовых рынков, согласно которой невозможно в долгосрочной перспективе иметь доходность на капитал выше рыночной. Эта теория идёт в разрез с принципами технического анализа, который строится на основе выявления закономерностей в прошлом.

2) Составление оптимального портфеля, который выбирается из множества эффективных. При таком подходе предполагается, что соотношение доходности и риска бумаги сохранятся, то есть также используются принципы технического анализа.

Спекулятивный подход предполагает более активное, по сравнению с инвестированием, управление капиталом. Часто со спекулятивным подходом связывают использование заёмных средств – как в виде денег (финансовый рычаг, leverage), так и в виде ценных бумаг (короткие продажи, «шорты», short sale).

Механические торговые системы также относят к спекулятивным методам принятия решений. Как правило, процесс создания торговой системы происходит в 3 основных этапа:

- 1) построение алгоритма принятия решений;
- 2) тестирование и оптимизация торговой системы на выборке;
- 3) форвардное тестирование, то есть тестирование стратегии на участке, на котором не проводилась оптимизация.

В существующих моделях механических торговых систем часто применяется оптимизация одного или нескольких параметров. Основным оптимизируемым

параметром остаётся доходность системы. В ряде случаев оптимизация может приводить к тому, что система работает некорректно при форвардном тестировании. Даже если при форвардном тестировании система продемонстрировала устойчивость, реальное изменение движения цены может привести к тому, что в новых условиях оптимальной окажется система с параметрами, которые не приводили к оптимальному результату при прошлых тестах. Именно поэтому оптимизация параметров может оказаться бесполезной.

Во многих моделях механических торговых систем для достижения большего эффекта используется совмещение нескольких методов, то есть создание одной большой и сложной структуры. При этом часто методы несовместимы. Как показывает практика, в связи с тем, что поведение цены финансового актива может меняться непрогнозируемым образом, существует высокая вероятность того, что даже при динамической оптимизации и адаптации системы может произойти ухудшение прогностического результата. Критики с этой точки зрения подвергаются и торговые системы, основанные на нейронных сетях, которые обучались до 2008 г., в основном, на восходящем тренде.

Согласно теории эффективных финансовых рынков, большое число участников торгов на финансовом рынке порождает конкуренцию. В связи с этим, эффективными оказываются только те методы прогнозирования и принятия решения, которые ещё нераспространены. С распространением одного из методов эффективного прогнозирования в прошлом, теряется его эффективность в будущем.

Особенностью представленной работы является то, что в ней используются торговые системы, основанные на самых распространённых индикаторах технического анализа без оптимизации параметров. Целью создания торговых систем было не определение оптимальной модели прогнозирования цен, как это подразумевается в абсолютном большинстве случаев, а создание инструмента инвестирования, корреляция доходности которого с рынком и базовым активом была незначительной. Таким образом, создавался производный объект инвестирования, имеющий собственную доходность и собственные риски, отличные от рыночных и собственных. Как известно, рыночные риски являются неустранимыми путём диверсификации. Эта проблема особенно актуальна для российского фондового рынка, на котором основная доля риска по ценным бумагам связана именно с рыночными рисками.

Модель

Цель работы: создания модели портфеля, состоящего из механических торговых систем, с помощью которого можно снижать рыночные и собственные риски ценной бумаги.

В основе модели лежит портфель, состоящий из механических торговых систем. Портфель состоит из трёх торговых систем и базового актива, на которых совершаются спекулятивные операции по системам. В качестве базового актива используются высоколиквидные акции ОАО «ЛУКОЙЛ», торгующиеся на фондовой секции биржи ММВБ (тикет LKOH). Дискретность графика – 1 день. Стратегии тестировались в программном пакете Equis Metastock 9.0.

Торговые системы основаны на самых распространённых индикаторах технического анализа, по одному из каждой группы – трендовый, противотрендовый и другой, чем достигается низкая корреляция доходностей.

Описание торговых систем

1) Трендовая система на основе экспоненциально сглаженной скользящей средней с коэффициентом $\alpha = 0.05$ (краткое обозначение системы – МА).

- Покупка: цена пересекает скользящую среднюю снизу вверх.

- Продажа: цена пересекает скользящую среднюю снизу вверх.

Торговая система реверсивная, то есть при закрытии длинной позиции одновременно открываются короткие продажи и наоборот.

2) Противотрендовая система на основе MACD с периодами 12 и 26 и сигнальной линии по MACD с периодом 5 (краткое обозначение – MACD).

- Покупка: MACD пересекает сигнальную линию снизу вверх.

- Продажа: MACD пересекает сигнальную линию снизу вверх.

Торговая система реверсивная, то есть при закрытии длинной позиции одновременно открываются короткие продажи и наоборот.

3) Система на основе индикаторов положительного направленного движения PDI и отрицательного направленного движения MDI с периодом 12 (краткое обозначение системы – DX).

- Покупка: PDI пересекает MDI снизу вверх, при этом $PDI > 20$.

- Продажа: MDI пересекает PDI снизу вверх, при этом $MDI > 20$.

Заёмные средства используются только для коротких продаж. Объём сделки – 100% текущих свободных средств.

Горизонт тестирования систем для выявления структуры из доходности и риска – 2000–2007 гг. В табл. 1 приведены данные по корреляции доходностей торговых систем, базового актива и индекса ММВБ.

Таблица 1. Коэффициенты корреляции доходностей инструментов

	DX	MA	MACD	ЛКОН	Индекс ММВБ
DX	1				
MA	0.76	1			
MACD	0.39	0.44	1		
ЛКОН	-0.14	-0.12	-0.14	1	
Индекс ММВБ	-0.18	-0.16	-0.15	0.84	1

Как видно из таблицы, корреляция доходности базового актива и торговых систем незначительна, следовательно составление включение торговых систем в портфель для снижения риска оправдано.

После этого составлялся портфель механических торговых систем с включением базового актива таким образом, чтобы его риски были минимальными при равном индексному уровню доходности. Под рыночным риском подразумевалось стандартное отклонение ежедневной доходности по индексу ММВБ за тот же период. Итоговое распределение долей инструментов в портфеле представлено в табл. 2.

Таблица 2. Доли инструментов в портфеле

DX	MA	MACD	ЛКОН
5.8 %	0.0 %	40.9 %	53.3 %

Как видно из представленных результатов, в портфель не была включена система MA, а большую долю в портфеле составили акции «ЛУКОЙЛа».

Рассмотрим параметры средней ежедневной доходности r и риска (дисперсии доходности) D торговых систем, базового актива, индекса и портфеля на горизонте исторического тестирования 2000 – 2007 гг. (табл. 3).

Таблица 3. Доходность и риск инструментов в 2000–2007 гг.

	MA	MACD	DX	ЛКОН	Индекс ММВБ	Портфель
$r, \%$	0.12	0.12	0.16	0.12	0.14	0.14
D	0.17	0.09	0.15	0.06	0.04	0.05

После составления портфеля проводилось его форвардное тестирование за 2008 г. Именно 2008 год оказался переломным для российского фондового рынка, когда после долгосрочного роста акции сильно подешевели. 2008 год оказался решающим и определяющим степень защищённости инвесторов, покупавших российские акции.

Рассмотрим графики (рис. 1) относительного изменения значений индекса ММВБ, акций «ЛУКОЙЛа» и портфеля (начальное значение равно 1).

Графики изменения цен инструментов относительно в период с 2000 по 2008 г. (логарифмическая шкала)

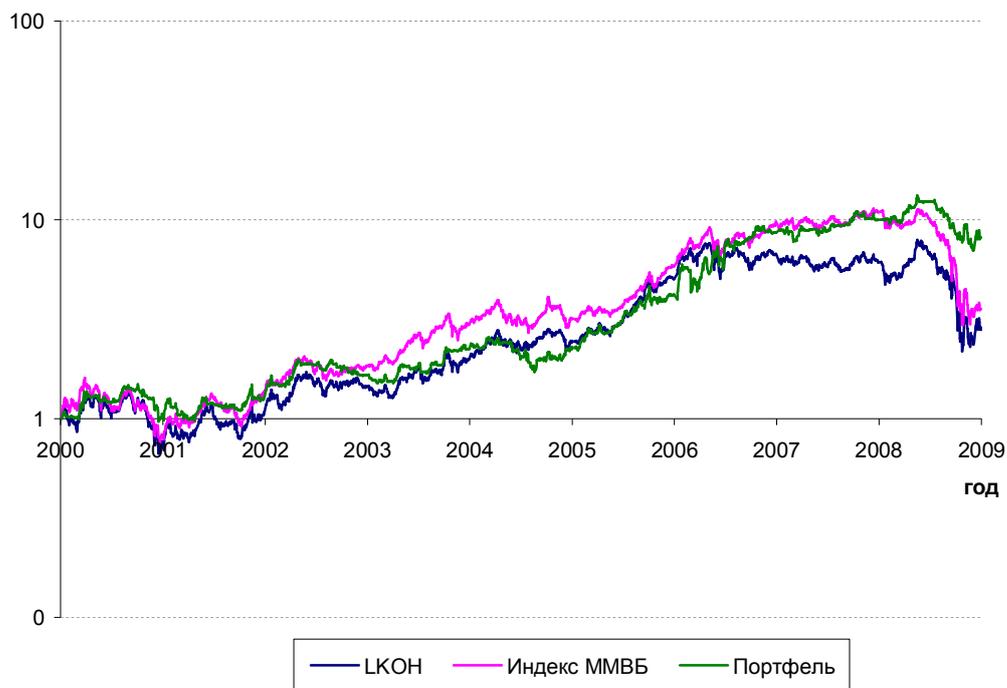


Рис. 1. График изменения доходности

Как видно из графика, при сохранении структуры портфеля и в 2008 г., торговые системы оказывают положительное влияние на снижение риска. В период с мая по ноябрь 2008 г. максимальное падение индекса ММВБ составило 74%, акций «ЛУКОЙЛа» – 71,7%. Максимальное снижение цены портфеля за этот же период составило только 45,8%.

В таблице ниже показаны параметры доходности и риска по инструментам за период с 2000 г. по 2009 г.

Таблица 4. Доходность и риск инструментов в 2000–2008 гг.

	MA	MACD	DX	ЛКОН	Индекс ММВБ	Портфель
r, %	0.15	0.11	0.15	0.14	0.18	0.12
D	0.19	0.10	0.15	0.15	0.25	0.04

Хорошо видно, что при росте риска по индексному портфелю более чем в 5 раз, риск портфеля торговых систем остался на уровне среднего по предыдущим годам, что можно считать хорошим результатом.

Заключение

Представленная модель показала возможности простейших механических торговых систем по снижению риска от инвестирования в рынок акций.

Простота торговых систем может служить преимуществом такого подхода перед более сложными системами – использование того, что знают все, не ставит систему в ряд тех, которые стремятся быть лучшими, т.е. тех, которые развивают соревновательность инвесторов на рынке. Тем не менее, нельзя исключать возможность отказа работоспособности и этих методов.

К недостаткам представленной модели можно отнести сложность внедрения большого числа независимых систем в портфель, так как повышаются издержки, связанные с проведением торговых операций (комиссионные платежи). В модели не учитываются также проскальзывания, то есть отклонения реальной цены сделки от фактической. Не учтены также возможности административных барьеров к ограничению операций (закрытие торгов, запрет «коротких» продаж), однако эту проблему можно решить, используя фьючерсы на акции.

Для крупных инвестиционных фондов такой подход также может быть неприемлем в виду того, что эти участники торгов на финансовом рынке могут обладать «проблемой больших денег», что приводит к росту транзакционных издержек с каждой операцией. Частные портфельные инвесторы и небольшие инвестфонды могут использовать такой подход (или его элементы) к хеджированию рыночных рисков.

Литература

1. Шарп У., Александер Г.Дж., Бейли Дж. В. Инвестиции – 5-е издание, пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2003. – 1028 с.
2. Пардо Р. Разработка, тестирование, оптимизация торговых систем для биржевого трейдера, пер. с англ. – М.: Минакс, 2002. – 224 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов, пер. с англ. – М.: Бизнес-Олимп, 1997. – 1120 стр.
4. Мэрфи Дж. Дж. Технический анализ фьючерсных рынков. Теория и практика, пер. с англ. – М.: Евро, 2008. – 592 с.
5. Винс Р. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров, пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 402 стр.
6. Гибсон Р. Формирование инвестиционного портфеля: управление финансовыми рисками, пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 280 с.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ НА УСТОЙЧИВОСТЬ ЮГА РОССИИ

С.С. Солохин

(Технологический институт «Южного федерального университета» в г. Таганроге)

Проведено когнитивное моделирование влияния развития рекреационно-туристской сферы ЮФО на устойчивость региона, предложен инструментарий выбора оптимального сценарий устойчивого развития.

Ключевые слова: анализ, туризм, система, модель, развитие, сценарий, устойчивость

Введение

На современном этапе развития в России науки, одним из приоритетных направлений в исследованиях перспектив экономического роста в стране являются исследования социально-экономических систем.

Актуальность данного направления доказана в работах известных ученых по данному направлению, и не вызывает сомнений. Но целесообразно перейти от изучения социально-экономической системы в целом к углубленному исследованию отдельных ее подсистем с последующим синтезом полученных результатов, что, несомненно, является актуальным тоже. В нашей стране развитие науки о рекреационных системах (рекреалогии) опиралось на значительный опыт, накопленный с 60-х годов отечественными учеными. Значительную роль в создании ее теоретических основ сыграла школа Преображенского, создавшая основные концепции и модели рекреационной системы, которые являют собой самое первое приближение к необходимому, но не достаточному системному представлению о сущности явления.

Нет сомнений в том, что рекреационная система является необходимой как с позиции индивидуума, так и с позиции страны, которая в своем развитии должна позаботиться об охране и восстановлении трудовых ресурсов общества. Но, тем не менее, все равно можно говорить о необходимости исследования рекреационной системы. По-прежнему мало освещены вопросы экономического аспекта функционирования рекреационной отрасли. Таким образом, возникает дилемма: с одной стороны – существует достаточно обоснованное мнение о социальной значимости рекреационной системы, а с другой – не достаточно отработан подход к анализу ее экономической эффективности, не предложено еще экономико-математической модели взаимодействия с социально-экономической системой региона, позволяющей анализировать различные аспекты этого взаимодействия и строить в дальнейшем информационную систему поддержки управленческих решений. Это обуславливает актуальность исследования экономических аспектов функционирования рекреационной системы на региональном уровне, поскольку научный и практический интерес к данному объекту исследования, с позиций современности, выражен в изучении экономических процессов сопровождающих рекреационную деятельность, их моделировании, анализе, прогнозе и разработке на этой основе обоснованных и эффективных управленческих решений по стратегическому развитию рекреационной системы.

Основная часть

Являясь сложной социально-экономической подсистемой, рекреационная система подвержена влиянию многочисленных факторов, роль которых в каждый момент времени может быть различной как по силе, так и по продолжительности воздействия на систему. Поэтому их учет объективно необходим для организации эффективного управления рекреационной системой. Задача исследования рекреационной системы, состоит в изучении ее влияния на социально-экономическую среду региона в целом, и

обосновании необходимых при этом управленческих воздействий для повышения эффективности ее функционирования в рамках устойчивого развития региона. В результате проведенного исследования основ функционирования рекреационной системы было выявлено, что эффективное развитие рекреационной системы требует особого подхода к структуре и организации управления рекреационной деятельностью. Анализ существующих структур управления рекреационной деятельностью показал их неэффективность. Поэтому в исследовании был предложен орган управления системой (рис. 1).



Рис. 1. Модель органа управления рекреационной системой ЮФО

Поскольку, есть предположение, что эффективные управленческие решения в рекреационной системе, способны отразиться и на социально-экономической системе, также как и обратное, то имел место смысл провести моделирование взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем ЮФО с использованием когнитивных моделей [1].

Когнитивное моделирование положено в основу разработки стратегий устойчивого развития России и ее регионов, работы Коптюга, Матросова, Максимова и других, в этой области широко известны.

Наиболее общим свойством любых систем является стремление к существованию. Основной количественной характеристикой способности существовать является устойчивость – способность системы выполнять работу против действия внешних сил по сохранению, воспроизводству и развитию самой себя при изменениях внешних условий.

Необходимость устойчивого развития ЮФО обуславливается не только необходимостью стабильного функционирования хозяйственного комплекса на территории округа, но и новыми, в том числе, рыночными, тенденциями.

Переход к устойчивому развитию включает в себя комплекс действий не только, собственно, в природоохранной сфере, сколько в базовых отраслях промышленности, транспорта, сельского хозяйства, рекреации, управления и т.д. При выборе приоритетов такой деятельности необходимо отличать ведущие социально-экономические и экологические проблемы от второстепенных [2].

Для корректного отбора ключевых факторов мы рассмотрели природу, хозяйство и человеческий социум как подсистемы. В предельно общем виде стратегически наи-

более оправданы инвестиции, обеспечивающие одновременное или взаимно компенсирующее развитие этих трех основных подсистем.

Для объективного управления инвестициями нужны способы оценки жизнеспособности природно-хозяйственного комплекса. Всякая существующая система способна повышать свою устойчивость за счет освоения внешних ресурсов (экстенсивно), увеличивать КПД использования ресурсов (интенсивно), и информационно. На основе теоретических положений региональной экономики, базисных знаний о социально-экономических системах, и материалов по предметной области из нескольких сот параметров было отобрано 60 пригодных для характеристики экстенсивных, интенсивных и структурных признаков природы, хозяйства и социума в ЮФО. На этом основании была разработана когнитивная модель (рис. 2) взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем ЮФО, анализ которой позволит определить степень устойчивости названных выше подсистем. Использование названных параметров позволяет дать наиболее общие рекомендации по инвестированию в устойчивое развитие. Для этого достаточно определить какая из подсистем ЮФО отличается повышенной или пониженной устойчивостью от других.

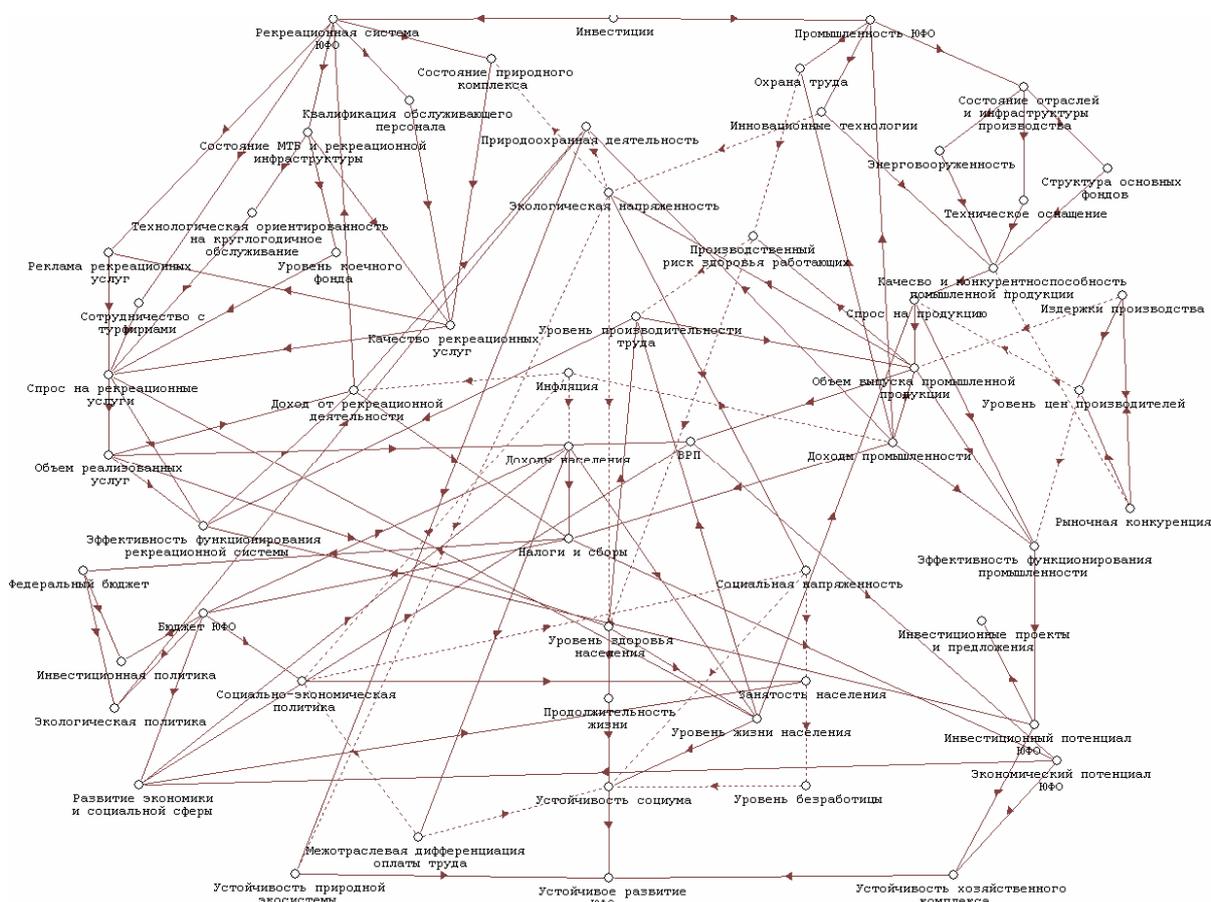


Рис. 2. Когнитивная модель взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем ЮФО

Под устойчивым развитием социально-экономических систем мы понимаем сложное динамическое свойство класса управляемости, сочетающее в себе требования: попадания траектории развития за определенное время в целевое множество состояний; не выхода ее на прогнозном интервале времени из некоторого множества «безопасных» состояний; почти монотонного возрастания некоторых показателей развития на определенном интервале времени с последующим сохранением их в заданных интервалах допустимых значений; устойчивости программной траектории; гармонизации интересов сторон [3].

Целью когнитивного моделирования являлось получение новых знаний об особенностях и масштабе взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем ЮФО. Эти знания позволили эффективно управлять этим взаимодействием и предложить комплекс мер по устойчивому развитию ЮФО.

В модели цель заданна в виде желательных тенденций изменения целевых факторов, основные из них – показатели «эффективности функционирования рекреационной системы» и «устойчивого развития ЮФО». Существенную индикативную роль играли показатели «уровень здоровья», «экологическая напряженность» и «эффективность функционирования промышленности». Структурный анализ модели показал, что заданные цели являются непротиворечивыми, т.е. изменение одного из целевых факторов в желательном направлении не приводит к изменению других в нежелательном направлении.

Применительно к предстоящему этапу исследования, взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем, сценарные условия определяют основные целевые параметры, приоритеты и направления развития рекреационной системы и факторы экономического и социального развития.

Формирование сценариев, моделирующих процессы взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем ЮФО, осуществлялось по подготовленному протоколу моделирования (табл. 1). В протоколе последовательно задавались активизирующие вершины, в которые вносились векторы возмущения (импульсы) q_{vi} [4].

Таблица 1. Протокол моделирования импульсных процессов

Импульс (q)		V ₁	V ₂	V ₁₃	V ₁₈	V ₂₂	V ₂₇	V ₃₄	V ₃₇	V ₃₉	V ₅₁	V ₆₀
Сценарий	1 _й			-1	+1		+1	+1			+1	
	2 _й	+1	+3	-1		+1		+1	+1	+1	+1	+1

Сценарий № 1. Моделируется ситуация (рис. 3) при поступлении в модель следующих управляющих воздействий: $q_{v13} -1$ (ухудшение состояния здоровья населения), $q_{v18} +1$ (развитие промышленного комплекса), $q_{v27} +1$ (рост издержек производства), $q_{v34} +1$ (повышенный уровень экологической напряженности), $q_{v51} +1$ (повышенный уровень социальной напряженности).

В итоге можно выделить следующее:

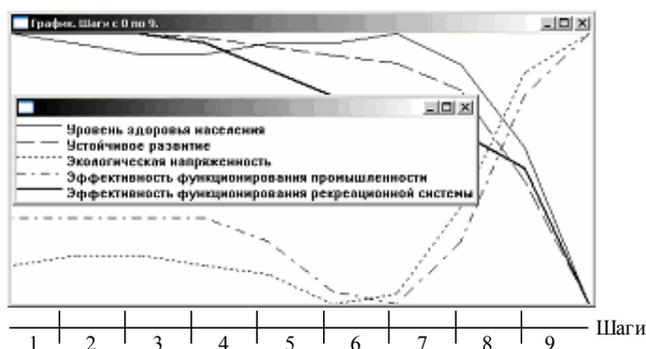


Рис. 3 Сценарий № 1

- желательные тенденции изменения целевых факторов: показателя «эффективности функционирования рекреационной системы» и «устойчивого развития ЮФО» – не достигаются (снижение происходит уже с 3-го шага моделирования);

- совокупность неблагоприятной экологической обстановки и отсутствием соответствующего уровня развития рекреационной системы, приводят к тому, что она не выполняет своей функции – восстановления «здоровья населения» (снижение фактора начинается с 7-го шага).

Число шагов моделирования можно было проводить и больше, но общая тенден-

ция была выявлена уже на 9-м шаге. Анализ данного сценария позволяет судить о том, что без целенаправленного развития рекреационной системы, не удастся решить поставленных задач моделирования, следует отслеживать ситуацию и вносить корректирующие воздействия в модель, контролировать развитие ситуации в сценарии.

Сценарий № 2. Моделируется ситуация (рис. 4) при поступлении в модель следующих управляющих воздействий: $q_{v1} +1$ (реализация инвестиционных проектов), $q_{v2} +3$ (комплекс эффективных управленческих решений в «рекреационной системе»), $q_{v13} -1$ (ухудшение состояния здоровья населения), $q_{v22} +1$ (усиление рыночной конкуренции), $q_{v34} +1$ (повышенный уровень экологической напряженности), $q_{v37} +1$ (усиление природоохранной деятельности), $q_{v39} +1$ (рост безработицы), $q_{v51} +1$ (повышенный уровень социальной напряженности), $q_{v60} +1$ (инфляция).



Рис. 4 Сценарий № 2

Комплекс введенных в модель управляющих воздействий, создал сложные условия для функционирования «рекреационной системы», но принятые адекватные меры по стабилизации ситуации (эффективные управленческие решения) позволяют вести речь о том, что в обеспечении «устойчивого развития» ЮФО «рекреационная система» занимает важное место, и изменения в ней отражаются на «устойчивости социума» (занятость, доходы, здоровье населения) и «устойчивости природной экосистемы», на которые не способна воздействовать «промышленность», поэтому «инвестиции» в «рекреационную систему» вполне целесообразны и необходимы.

Видится необходимость в данном случае отслеживать ситуацию и вносить корректирующие воздействия в «рекреационную систему» и «природоохранную деятельность», дабы контролировать развитие ситуации в сценарии.

Заключение

Проведенные сценарные исследования показывают весьма существенную зависимость изменения целевых факторов «эффективности функционирования рекреационной системы» и «устойчивого развития ЮФО» от степени от степени комплексного воздействия на управляющие факторы: «рекреационная система», «инвестиции» и «природоохранная деятельность», причем, в некоторых ситуациях, что, возможно, связано с риском, «инвестирование» в «рекреационную систему» не способствует благоприятному развитию ситуации. Выявленные особенности функционирования рекреационной системы позволили сделать вывод о том, что необходимо комплексное внесение управляющих воздействий. В отношении достижения одной из наиболее приоритетных целей – поднятие «уровня здоровья населения», наиболее предпочтителен сценарий с развитием «рекреационной системы», которая, как было отмечено выше, способствует «устойчивому развитию ЮФО», даже при нестабильной сложившейся ситуации.

Рассмотренная когнитивная модель (рис. 2) является максимально приближенной

в представлении о взаимодействии рекреационной и социально-экономической систем региона.

Для выбора лучшего сценария взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем ЮФО мы использовали модели задач принятия решений в виде моделей задач оптимума номинала [5].

В простейшем случае модель задачи об оптимуме номинала имеет вид:

$$\varphi(m_y) = \sum_{i=1}^s c_i \int_{y_{in}}^{y_{i6}} f(y, m_y, \sigma_y) dy, \quad (1)$$

где $\varphi(m_y)$ – функция эффективности оптимума номинала от математического ожидания случайной величины y (показателя фактора); $f(y, m_y, \sigma_y)$ – плотность распределения y , m_y, σ_y – соответственно математическое ожидание и среднее квадратичное отклонение случайной величины y ; c_i – полезность i -го интервала $[y_{in}, y_{i6}]$ значений y ;

$\int_{y_{in}}^{y_{i6}} f(y, m_y, \sigma_y) dy$ – вероятность попадания в i -й интервал значений y .

Для экономических процессов m_y – номинальное значение выходного показателя

Задача об оптимуме – это задача определения такой оптимальной для данного экономического процесса в конкретных условиях величины $m_{y\text{опт}}$, которая приведет к минимизации производственных затрат или к максимизации прибыли и т.п., т.е. к максимизации (минимизации) функции эффективности оптимума номинала.

$$\max \left\{ \varphi(m_y) = \sum_{i=1}^s c_i \int_{y_{in}}^{y_{i6}} f(y, m_y, \sigma_y) dy \right\}. \quad (2)$$

В случае решения задачи выбора лучшего сценария необходимо получить достаточное количество реализаций каждого сценария. Для этого можно воспользоваться программной системой когнитивного моделирования ПСКМ и провести несколько серий импульсного моделирования. Полученные реализации случайных процессов дают возможность рассчитать их параметры. Далее необходимо воспользоваться моделью динамической (одномерной или многомерной) задачи оптимума номинала.

Введение оценочной функции φ – функции эффективности оптимума номинала – в случаях, когда к этому есть возможность (экспериментальная или теоретическая), дает возможность формализовать процесс выбора лучших (или допустимых) решений на функциональных графах, дополняя экспертный выбор.

Результаты сценарного моделирования не противоречат принятым предположениям о поведении экономических показателей при наличии рассмотренных возмущающих воздействий, что является одним из подтверждений адекватности построенной когнитивной карты взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем ЮФО, адекватности, основанной на полноте продукций исходных знаний и данных. Результаты сценарного анализа дают направления разработкам рекомендаций по принятию решений совершенствования управления рекреационной системой ЮФО.

Литература

1. Солохин С.С. Применение когнитивного подхода в исследовании рекреационной системы региона // Актуальные проблемы экономики: Материалы Известий ТРТУ. – Таганрог. – 2005. – № 5.
2. Солохин С.С. Моделирование взаимодействия рекреационной и социально-экономической систем региона на основе когнитивного подхода // Труды международной научно-практической конференции «Туризм и Рекреация: фундаментальные и прикладные исследования». – М.: МГУ. – 2006.

3. Солохин С.С. Системный анализ как методология комплексного исследования проблем развития рекреационной системы региона // Труды 2-й международной научно-практической конференций «Туризм и Рекреация: фундаментальные и прикладные исследования». – М.: МГУ. – 2007.
4. Кульба В.В., Кононов Д.А., Ковалевский С.С., Косяченко С.А, Нижегородцев Р.М., Чернов И.В. Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем. – М. – 2002 (Научное издание / Институт управления им. В.А.Трапезникова РАН).
5. Горелова Г.В., Свечарник Д.В., Здор В.В. Метод оптимума номинала и его применения. – М.: Издательство «Энергия». – 1970.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОКА ОРЕНБУРГСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ ВЫБОРОЧНОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЯ

Е.В. Лаптева

(Оренбургский государственный аграрный университет)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Т.В. Тимофеева

(Оренбургский государственный аграрный университет)

В статье рассматривается особенность применения выборочного метода исследования применительно к рынку молока в Оренбургской области с использованием анализа товаропроизводителей, потребителей и отрасли производства молока в целом. Предложены маркетинговые меры по повышению уровня конкурентоспособности продукции местных товаропроизводителей молока.

Ключевые слова: конкурентоспособность товара, рынок молока, производство молока, анкета, таблицы сопряженности, коэффициенты сопряженности, панельные данные

Введение

Практически все общественные науки (включая социологию, политологию, государственное управление, медицину и т.д.) являются дисциплинами, основанными на исследованиях данных, которые, чаще всего, представлены в количественном либо в качественном выражении. Для анализа такого рода данных необходимо использование методов статистического анализа, которые представлены широким спектром приемов и способов исследования.

Основная часть

Одним из достаточно популярных методов исследования в последнее время стал выборочный метод исследования. Выборочный метод практикуется уже давно, с его помощью обычно изучаются объекты, состоящие из не вполне схожих между собой единиц. Как писал профессор А. Кауфман, «изобретателем выборочного была сама жизнь» [1].

В учебной литературе дается следующее определение: «Термин выборочные исследования применяют, когда невозможно изучить все единицы представляющей интерес совокупности. Приходится знакомиться с частью совокупности – с выборкой, а затем с помощью статистических методов и моделей переносить выводы с выборки на всю совокупность» [2].

Необходимость использования выборочной методологии обусловлена необходимостью постоянного мониторинга, контролирования и решения проблем развития конкуренции на продовольственном рынке с теоретической, методологической и прикладной стороны.

Конкурентоспособность товара – это «соперничество» товаропроизводителей на рынке, нацеленное на получение максимального внимания потенциальных потребителей; это комплексная характеристика возможности быть реализованным на рынке товаров и услуг при наличии спроса и аналогичных товаров-конкурентов в условиях конкретного места и времени. Со стороны потребителя конкурентоспособность товара – это такая его характеристика, которая отвечает запросам каждого отдельно взятого человека с учетом его материального благосостояния и определенных предпочтений по вопросам внешнего вида, цены, качества товара, дизайну, соответствию рекламе, экологической безопасности.

Следовательно, определившись с понятием конкурентоспособности товара и источниками информации для комплексного статистико-экономического анализа

можно обобщить полученные результаты и представить их схематично для анализа рынка молочной продукции в Оренбургской области.

В силу специфики анализируемого объекта (молоко) и в рамках представленной работы конкурентоспособность сельскохозяйственного товара должна быть проанализирована во взаимосвязке с отраслью производства, т.е. молочным скотоводством.

Следующим логическим шагом после предварительного анализа отрасли является изучение конкурентоспособности товара местного производства. Их существует большое количество, от правильного выбора метода зависят точность получаемых результатов. В силу этого, одним из достаточно приемлемых методов анализа конкурентоспособности товаров является выборочный метод исследования. Возможность его применения обусловлена необходимостью качественной статистической информации для принятия правильных управленческих решений, в том числе и по поводу конкурентоспособности товара на местном рынке.

Можно предложить следующую методику комплексной оценки конкурентоспособности товара на основе использования выборочного метода (рис. 1).



Рис. 1. Схема применения выборочного метода исследования в анализе конкурентоспособности товара

Предложенный алгоритм применения выборочного метода исследования в анализе конкурентоспособности товара был опробован нами на оренбургском рынке молочной продукции. Выборочно исследовались потребительские предпочтения, товаропроизводители и марки молока, пользующиеся большей популярностью.

В рамках первого направления использования выборочного метода можно

предложить алгоритм применения выборочного метода исследования в конкурентоспособности товара.

Целью проведения выборочного исследования являлось выявление предпочтений жителей г.Оренбург при выборе молока. Рассчитав объем выборки был составлен план и определен основной инструмент – анкета.

В качестве разведочного анализа выявления взаимосвязи между предпочтениями респондентов в выборе молока и различными факторами можно использовать таблицы сопряженности. Анализ таблиц является весьма простым и наглядным, и вместе с тем эффективным инструментом изучения одновременно двух переменных.

Построим таблицу сопряженности решающих факторов при покупке молока и увеличением цены на продукт (табл. 1).

Таблица 1. Таблица сопряженности решающих факторов при покупке молока и увеличением цены на продукт

Решающие факторы при покупке молока	Перейдут на более дешевое	Будут покупать то же	Откажутся от употребления	Итого по строке
Производитель	32	372	29	433
Марка	24	179	0	203
Жирность	96	716	2	814
Реклама	2	15	0	17
Цена	3	210	0	213
Итого в группах	157	1492	31	1680

По табл. 2 можно сделать вывод, что если молоко, которое респондент постоянно покупает подорожает, то 88,87% опрошенных продолжат покупать тоже самое молоко; а 9,35% перейдут на покупку более дешевого товара; при этом 1,78% респондентов откажутся от употребления молока вообще.

Построим таблицу сопряженности жирности молока и цены за 1 литр (табл. 2). Получается, что наиболее приемлемая цена для респондентов при покупке молока – это 35–40 руб. за литр жирностью 3,2%, при этом не меньшей популярностью пользуется соотношение 29–34 руб. за литр молока жирностью 2,5%. Примерно такое ценовое соотношение присутствует на рынках г. Оренбурга.

Таблица 2. Таблица сопряженности жирности молока и цены за 1 литр

Цена за 1 литр молока	1,5%	2,5%	3,2%	3,5%	Итого по строке
20-28 руб.	0	32	21	10	63
29-34 руб.	43	224	165	85	517
35-40 руб.	12	228	385	72	697
Более 40 руб.	30	123	168	82	403
Итого в группах	85	607	739	249	1680

Построим таблицу сопряженности известных марок молока и цены за 1 литр (табл. 3).

Из таблицы видно, что наибольшую стоимость имеет молоко с большой буквы «М» ценой 35–40 руб. за литр (заметим, что цены приведены на настоящее время (начало 2008 г.) увеличились). Оренбургское молоко, представленное ташлинской «Магистралью» пользуется меньшим спросом и в ценовом разрезе 29–34 руб.

Таблица 3. Таблица сопряженности известных марок молока и цены за 1 литр

Известные марки молока	20–28 руб.	29–34 руб.	35–40 руб.	Более 40 руб.	Итого по строке
Кошкинское	1	87	69	41	198
Молоко с большой буквы «М»	22	214	342	274	852
Магистраль	10	144	115	144	413
Самарское	0	2	5	1	8
Давлеканово	30	68	78	33	209
Итого в группах	63	515	609	493	1680

В настоящее время существует множество числовых показателей для измерения степени и характера взаимосвязи двух переменных – коэффициентов связи. Наиболее известный из них – коэффициент χ^2 (хи-квадрат), вычисляемый как показатель, фиксирующий степень расхождения реальных и ожидаемых частот, определяется по формуле:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}, \quad (1)$$

где O_i – наблюдаемые частоты; E_i – ожидаемые частоты; n – число клеток в таблице.

На основе данного критерия можно хотя бы приблизительно определить наличие либо отсутствие связи, рассчитав коэффициент сопряженности Пирсона (С) и коэффициент сопряженности Крамера (V).

Для имеющихся в нашем исследовании трех таблиц сопряженности рассчитаем показатели взаимосвязи (табл. 4).

Таблица 4. Значения коэффициентов связи для таблиц сопряженности

Взаимосвязи между показателями	Хи – квадрат (χ^2)	Коэффициент сопряженности Пирсона (С)	Коэффициент сопряженности Крамера (V)
1) решающие факторы при покупке молока и увеличение цены на продукт	102	0,24	0,24
2) жирность молока и цена за 1 литр	650	0,66	0,66
3) известные марки молока и цена за 1 литр	382	0,43	0,43

Для имеющихся таблиц сопряженности значения коэффициентов связи оказались одинаковыми, при этом следует, что взаимосвязь между жирностью молока и ценой за один литр наибольшая по абсолютной величине и свидетельствует об умеренной связи между признаками; в свою очередь, связь между увеличением цены и решающими факторами при покупке молока – отсутствует, что подтверждает ранее сделанные выводы.

Также для анализ взаимосвязи в таблицах сопряженности можно использовать ранговый коэффициент корреляции γ Гудмена-Краскэла. Смысл, которого заключается в вычислении количества пар, в которых значения первой переменной не меньше значений второй справа налево (S) и сравнении с количеством пар, в которых значения первой переменной не меньше значений второй слева направо (D):

$$\gamma = \frac{S - D}{S + D}. \quad (2)$$

Для имеющихся таблиц сопряженности ранговый коэффициент корреляции γ Гудмена-Краскэла составил 0,34; 0,76 и 0,49 соответственно, что в общем случае подтверждает полученные результаты по коэффициенту связи.

Проведенное выборочное исследование показало, что с ростом доходов и благосостояния, потребители уделяют большое внимание качеству продукта с учетом его диетических и пищевых свойств. Однако отсутствие маркетинговых инструментов (внешней вид упаковки, торговая марка, реклама) оказывают существенное влияние на окончательный выбор потребителя.

Таким образом, в сложившихся условиях, действия местных товаропроизводителей на рынке молочной продукции без достаточного информационного обеспечения и других маркетинговых инструментов приводят к потери потребителя и, в конечном счете, к финансовым потерям. Производители молочной продукции Оренбургской области, в частности молока, являются не конкурентоспособными.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что для оценки конкурентоспособности массового товара выборочные исследования должны занимать одно из ведущих мест, так как они обладают достаточной информативностью и позволяют сформировать стратегическую политику предприятия по повышению конкурентоспособности товара с учетом предпочтений потребителей.

Анализ панельных данных с использованием информации из отчетов хозяйств Оренбургской области позволил построить модель со случайным эффектом, отражающую следующую зависимость: на производство молока в хозяйствах Оренбургской области наибольшее влияние оказывают пять факторов: себестоимость молока, общие затраты на производство, среднегодовое поголовье, выход приплода и цена реализации.

Связь между признаками прямая, все параметры уравнения по критерию Стьюдента являются значимыми и с увеличением себестоимости, затрат, поголовья, выхода приплода и цены реализации на единицу своего измерения влечет увеличение производства молока на 6,88, 0,04, 1,65, 0,04 и 1,9 ц., соответственно.

Таблица 5. Результаты построения модели со случайным эффектом

Показатели	Значения коэффициентов	Стандартная ошибка	t-статистика Стьюдента	P-уровень	Нижняя доверительная граница	Верхняя доверительная граница
X1	6.8765	3.7654	4.9985	0.0000	3,1111	10,6419
X2	.0453	.00876	9.6654	0.0000	-3,7201	3,8107
X3	1.6543	.9321	12.8765	0.0000	-2,1111	5,4197
X8	.0432	.0087	6.0987	0.0000	-3,7222	3,8086
X10	1.9042	.0987	14.9987	0.0000	-1,8612	5,6696
Свободный член	342.9876	66.5432	4.7768	0.0000	339,2222	346,753
sigma_u	1265.8765					
sigma_e	102.9876					
rho	.96554 (fraction of variance due to u_i)					
F test that all u_i=0:	F(13,55)=77.89		Prob>0.00000			

С учетом влияния данных факторов на результативный признак – производство молока – можно отметить, что с целью увеличения конкурентоспособного потенциала товаропроизводителей Оренбургской области необходимо учитывать их влияние и, как результат, с увеличением среднегодового поголовья коров – увеличиться выход приплода, а это в свою очередь увеличит производство молока хозяйствами области и создаст достаточную сырьевую базу для предприятий молочной промышленности региона.

Определив конкурентоспособность молока местных товаропроизводителей при сравнении с аналогами конкурентов, мы выяснили, что определяясь с марками наиболее известных производителей, 37,21% отдали свое предпочтение молоку «Давлекановское», 29,04% – «Магистраль», 16,8% – «Самарское», 9,16% – «Кошкинское», 7,7% – молоку с большой буквы «М». Взяв их для анализа конкурентоспособности по органолептическим показателям определили, что лучшим по качеству является молоко «Давлекановское». Несколько уступает ему ташлинская «Магистраль» и средним по качеству является «Самарское» и «Кошкинское» молоко, аутсайдером качества является Молоко с большой буквы М.

Конкурентный анализ оренбургской марки («Магистраль») по сравнению с конкурирующими марками показал, что продукт конкурентоспособен, но с учетом количества иногородней продукции может быть «задавлен» фирмами-конкурентами.

Можно предложить следующие маркетинговые меры по повышению уровня конкурентоспособности продукции местных товаропроизводителей:

(1) улучшить упаковку молока местных производителей (мягкие полиэтиленовые упаковки заменить на более прочные картонные), сделать упаковку более привлекательной (больше цвета, оформления, дизайнерские уловки), ведь каждый потребитель в первую очередь обращает внимание на внешний вид товара;

(2) более активно использовать рекламные мероприятия для формирования узнаваемого образа местных товаропроизводителей молочной продукции (при проведении исследования возникла проблема, что больше половины местных оренбургских производителей даже не известна потребителям, в то время как импортное молоко узнается не только по марке, но и по предприятию - производителю);

(3) привлечение покупателей с разными вкусовыми предпочтениями (для тех, кто на диете, для разных возрастных групп населения, для спортсменов и т.д.);

(4) производство молока с различными вкусовыми добавками (клубничное, ванильное, персиковое и т.д.).

Заключение

Помимо маркетинговых приемов необходимо использовать меры государственного воздействия: проводить своевременный анализ доли импортного молока на рынке и осуществлять возможное введение ограничений (лимит импорта).

Предприятиям-производителям необходимо совершенствовать технологию производства молока, применять более усовершенствованное оборудование, пользоваться инновациями в сфере молочного скотоводства, в рамках этого правительство Оренбургской области должно поддерживать местных товаропроизводителей молока за счет дополнительного финансирования и стимулирования, отдавать им предпочтения.

Литература

1. Кокрен У. Методы выборочного обследования. – М.: Статистика, 1976. – 440с.
2. Королев И.С., Жуковская В.М. Паритет покупательской способности и конкурентоспособность // Вопросы статистики. – 2008, №8. – 27с.
3. Крыштановский А.О. Анализ социологических данных. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 280 с.
4. Кучуков Р. Проблемы конкурентоспособного развития // Экономист. – 2007. – №8. – С. 25–37.
5. Суровцев В.Н. Эффективность производства молока в сельскохозяйственных предприятиях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 2008 . – № 5. – С. 36–38.

АНАЛИЗ РАБОТЫ ПРЕССЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ю.С. Коваленко

**(Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета)**

Научный руководитель – к.и.н., доцент Л.К. Ермолаева

**(Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета)**

Экономический подъем России возможен только при условии роста экономики ее регионов. Ивановская область – один из сложных регионов, переживших упадок традиционной отрасли производства (текстиль), вступающий на путь использования современных инновационных технологий, поэтому необходимо готовить население, творчески реализующее свои задатки и способности, к предстоящим преобразованиям. В этом процессе не малая роль отводится средствам массовой информации, местным органам власти, способным использовать рациональные методики активизации энергии населения, направляемой на созидание общественно значимых ценностей. Традиционные методики рынка, основанные на конкуренции, не задействуют энергетический потенциал и возможности тех групп населения, которые не связаны или мало связаны с рыночными отношениями. Повышение экономической грамотности и формирование экономической культуры возможно только в процессе длительной и целенаправленной работы правительства области, представительных органов власти и средств массовой информации. Приобщение широких масс населения к экономической культуре, т.е. к рациональному использованию созидательного потенциала личности обеспечит ускоренное развитие Ивановской области

Ключевые слова: экономическая культура, население, областная и региональная печать

Введение

Современное экономическое развитие России стоит перед решением сложной задачи: необходимостью разрешения противоречия между формирующейся глобальной системой финансово-информационного производства и необходимостью сохранения национально-экономической и культурной самобытности России в третьем тысячелетии. Решение этой проблемы будет определяться способностью субъектов политики и власти использовать рациональные методики активизации энергии населения, направляемой на созидание общественно значимых ценностей. Традиционные методики рынка, основанные на конкуренции, не задействуют энергетический потенциал и возможности групп населения, не связанных или мало связанных с рыночными отношениями.

Актуальность работы обусловлена необходимостью поиска новых методик вывода Ивановской области и, прежде всего, её районных центров из неблагоприятного социально-экономического положения, которое принято называть депрессивным. Ивановская область обладает благоприятными экологическими условиями, богатейшим рекреационным потенциалом, в который входят водные и лесные ресурсы, целебные источники, уникальные и комфортабельные условия для отдыха, туризма и лечения.

Преимуществами области являются выгодное географическое положение – часть исторического центра России, и традиции текстильного производства. Две трети хлопчатобумажных тканей страны производятся на ивановских фабриках. Кроме уникального научно-производственного текстильного комплекса область имеет все возможности для выполнения сложных научно-исследовательских разработок, развития технологии, производства нового оборудования, программной продукции, средств информации, текстильной, химической и ряда отраслей машиностроительной промышленности.

Новизна исследования заключается в разработке системного подхода к активизации созидательного потенциала широких масс населения в целях повышения уровня и качества жизни граждан Ивановской области и максимально эффективного использования местных ресурсов. Экономическое и культурное измерение этой задачи обусловлено тем, что, несмотря на положительную динамику показателей уровня жизни населения области в 2007 году (средняя заработная плата составила 8374,6 рубля, увеличившись по сравнению с 2006 годом на 27,2%, реальная среднемесячная заработная плата выросла за 2007 год на 14%) они остаются ниже показателей соседних областей.

Решение задачи интенсификации социально-экономического и культурного развития области должно использовать все возможности активизации созидательного потенциала населения. Важнейшим направлением этой целенаправленной политики должно стать формирование экономической культуры населения Ивановской области, т.е. способности граждан к рациональному использованию своего экономического потенциала посредством созидания общественно значимых ценностей. Формирование экономической культуры среди широких слоев населения посредством создания информационных и организационных структур при областных и муниципальных системах управления создаст условия для устойчивого развития Ивановской области.

Анализ работы ивановской прессы по формированию экономической грамотности и культуры населения области

Анализ материалов ивановской прессы по формированию экономической грамотности и культуры населения области осуществлялся с учетом двух групп граждан: активных субъектов рыночной экономики и экономически пассивной части населения, работников бюджетных отраслей, не втянутых в рыночные отношения. Первый этап самоорганизации человека, на основе которого формируется его мировоззрение и культура – этап «человека природного» (или общинного). Этот тип самоорганизации ставит задачей выживание человека в конкретных природных условиях через создание сети социальных коммуникаций. Для «человека природного» интерес и ценности общины приоритетны по сравнению с индивидуальными потребностями в самореализации. Вся хозяйственная деятельность его подчинена сакральным или властным ценностям. Важнейшей характеристикой этого типа самоорганизации является отказ индивида от своего личностного начала и признание по отношению к нему приоритетности интересов высших сил и его социума. Человек природный – это человек кровнородственных связей, действие которых создает оптимальную нравственную атмосферу, основанную на взаимопонимании и взаимной поддержке в противостоянии с миром «чужих». Выброшенный из привычной общинной среды «человек природный» теряет нравственные принципы и ориентиры.

Вторым этапом самоорганизации человека, на основе которого формируется его мировоззрение и культура является этап «человека экономического» – субъекта рыночных взаимодействий [1]. Способность людей строить свои отношения на принципах рационального использования имеющихся ресурсов требовала нового типа самоорганизации. Источником его развития стала потребность индивида реализовать свой потенциал, сводя к минимуму социальные ограничения. Этот тип самоорганизации породил личную независимость, одновременно создав вещественную зависимость. Такое противоречие породило, с одной стороны, оценку качеств человека как инструмента, с другой стороны, – активного субъекта самореализации. Деятельность «человека экономического» ориентирована на выгоду, как приращение лично контролируемых материально-финансовых ценностей. В этом процессе он обретает подъем духа, самоуважение и веру в свои силы – признание рациональности, полезности и эффективности своих действий. «Человек экономический» – субъект

рационально организованной деятельности, критерием которой в условиях конкуренции стал рост прибыли.

Приступая к работе, необходимо определить сущность экономической культуры. Для этого было проанализировано содержание основного понятия «культура». Из множества определений культуры наиболее приемлемым является понимание культуры как исторически конкретной меры реализации творческих сил и способностей человека посредством созидания общественно-значимых ценностей. В нем заложены: а) результаты деятельности – создание общественно-значимых ценностей; б) навыки, опыт, квалификация, требующиеся для созидания; в) условия, в которых личность может реализовать себя при создании ценностей. Анализ культуры как исторически конкретной меры предполагает рассмотрение ее в качестве стихийно сложившихся норм, образцов, идеалов созидания ценностей. Все, что не соответствует нормам созидания, не является культурой. Все, что разрушает творческий потенциал человека и созданные им ценности, является анти культурным. Функциональная роль культуры заключается в росте эффективности реализации энергетики человека, через созидание общественно-значимых ценностей. ***Исходя из вышесказанного, под экономической культурой понимается рационально организованная деятельность личности, направленная на повышение уровня и качества жизни и реализацию своего творческого потенциала посредством созидания общественно значимых ценностей.***

Анализ процесса формирования экономической грамотности, экономической культуры населения автор начал с изучения газет, выходящих на территории Ивановской области, оказывающих огромное влияние на умы сограждан и их активную деятельность. Условно издания можно поделить на областные газеты и местную печать. Были изучены областные общественно–политические газеты: «Иваново–Вознесенск», «Ивановская газета», «Рабочий край» за последние полтора года (весь 2007 г. и первое полугодие 2008 г.). Материалы районных газет: «Заря» (Комсомольский район), «Приволжская правда» (Кинешемский район), «Сельские вести» (Лежневский район), «Шуйские известия» (г. Шуя и Шуйский район), «Вичугские новости» (г. Вичуга и Вичугский район), «Наше время» (г. Тейково и Тейковский район) анализировались за шесть месяцев 2008 г. При исследовании материала газет анализировалось: общее количество статей в газете; количество статей, освещающих развитие экономики страны; статьи по экономике Ивановской области; статьи, способствующие формированию экономической грамотности и экономической культуры населения.

Изучение газетных статей привело к выводу, что в плане формирования экономической культуры деятельность газет должна строиться на основе двух направлений: своевременного информирования населения (его просвещения) и показа основных образцов экономической деятельности населения, опыта их работы, организации производства, возможностей повышения производительности труда.

Подходя к материалам газет с данных позиций, мы видим, что формирование экономической грамотности населения осуществляется через: раскрытие вопросов декларирования доходов, уплаты налогов (правила подачи налоговой декларации, налоговой отчетности через Интернет, использование системы «Консультант – Плюс» и т.д.); освещение деятельности банков, выдающих кредиты, сотрудничество банков и представителей бизнеса (вклады, правила и сроки получения кредитов); практические рекомендации для экономически активной части населения: об оказании аудиторских услуг предприятиям компанией «Иваудит», бухгалтерского обеспечения бизнеса «Бухгалтерской фирмой», рекомендации для желающих заниматься бизнесом.

«Рабочий край» в рубрике «АПК» представляет статьи, посвященные предпринимательству в сельском хозяйстве [2], инвестиционным проектам в сфере животноводства, перспективам создания в области зернового и льняного кластеров,

завершению строительства предприятий, производящих мясо-молочную продукцию. О развитии строительного бизнеса в Иванове рассказала статья А. Воронина [3]. Освещается деятельность швейной фабрики «Айвенго» [4], говорится о становлении отдельных предприятий, их развитии, выбранной стратегии ведения бизнеса.

«Ивановская газета» информирует о выпуске для бизнесменов пособия о потребительском рынке, документах, необходимых для открытия предприятия [5]. Под рубрикой «Аграрии» освещается развитие предпринимательской деятельности на селе, становление фермерских хозяйств, создание и деятельность животноводческих комплексов [6], получение кредитов фермерами, производство в фермерских хозяйствах экологически чистых продуктов, развитие личных подсобных хозяйств, техническое оборудование сельхоз предприятий, отсутствие мест реализации продукции. Ряд материалов показывает развитие малого бизнеса в таких отраслях как фотодело, резьба по дереву, ресторанный бизнес, придорожная торговля ягодами [7].

«Приволжская правда» больше внимания уделяет преуспевающим бизнесменам (например, деятельности индивидуального предпринимателя А. А. Волковой, наладившей в Кинешме организацию пассажирских перевозок и организовавшей некоммерческое партнерство «Автотранспортное сотрудничество»), хозяйственной деятельности в сфере торговли в районе (характеризуются торговые точки, показаны успехами магазина «Перекресток», связанные с современным оборудованием и широким ассортиментом товаров, открытие в районе магазинов, объектов розничной торговли, кафе, проведении ярмарок), рассказывает о кинешемском заводе «Поликор», который благодаря грамотной политике руководства вышел из состояния банкротства и стал преуспевающим. Газета просвещает население об одном из перспективных направлений развития предпринимательства, о деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в сфере прудового рыбоводства [8].

«Шуйские известия» пишут об эффективной хозяйственной деятельности предпринимателей (реализация перспективного бизнес-проекта на территории района), секретах успеха предприятий (ООО «Фабрика «Шуйская мебель» приобрела новое оборудование и расширила ассортимент). В рубрике «Нацпроект «Развитие АПК» в действии» [9] речь идет о предпринимательстве в селе (деятельность колхозов, фермерских хозяйств, предоставление кредитов сельхозпредприятиям). Через газету идет активный обмен опытом между хозяйствами, населению предлагается бесплатное обучение основам фондового рынка.

Газета «Заря» рассказывает о бизнесмене-фермере из Череповца В. Архипове, грамотно организовавшем хозяйственную деятельность и добившемся значительных успехов на своей частной ферме, увеличив поголовье крупного рогатого скота и надои молока. Газета пропагандирует опыт предприятий Комсомольского района по разработке стратегии ведения бизнеса [10] (швейное предприятие «ИП Давыдов Н.И.», НПП «Спецэлектромагнит» и ООО «Альфа – Элтех», внедрение нового оборудования и привлечение иностранных инвестиций).

«Сельские вести» [11] через рубрики: «Спрашивали – отвечаем», «Занятость», «Пенсии», «Вниманию налогоплательщиков», «На заметку потребителям», «Советует специалист» информируют население о новшествах в законодательстве, оформлении документации и т.д. Рубрики: «Увлечение», «Бизнес», «Предпринимательство», «Актуальное интервью» представляют материал об опыте предпринимательской деятельности и возможностях самореализации. Предприниматели сами готовят материалы о своих предприятиях и проблемах. Индивидуальный предприниматель А. Куваев (автосервис) поделился опытом выживания в условиях конкуренции, успехами рациональной организации хозяйственной деятельности и планами развития бизнеса. Совершенствование деятельности ООО «Лежневек», отмечено в материалах газеты, прочно связано с закупкой нового оборудования и материальным

стимулированием работников, о деятельности сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива «Луч» и его помощи фермерским хозяйствам района рассказала его исполнительный директор.

Рассмотрев материалы областной и районной прессы, выпускаемой на территории Ивановской области, можно отметить, что формирование экономической грамотности и культуры средствами массовой информации находится в настоящее время в зародышевом состоянии. Об этом свидетельствуют цифровые показатели численности материалов, направленных на формирование экономической культуры как по областным газетам (см. рис. 1), так и по районным изданиям (см. рис. 2).



Рис. 1. Соотношение статей по экономике, формирующих экономическую культуру, представленных в областных газетах (Ивановская область) за полтора года

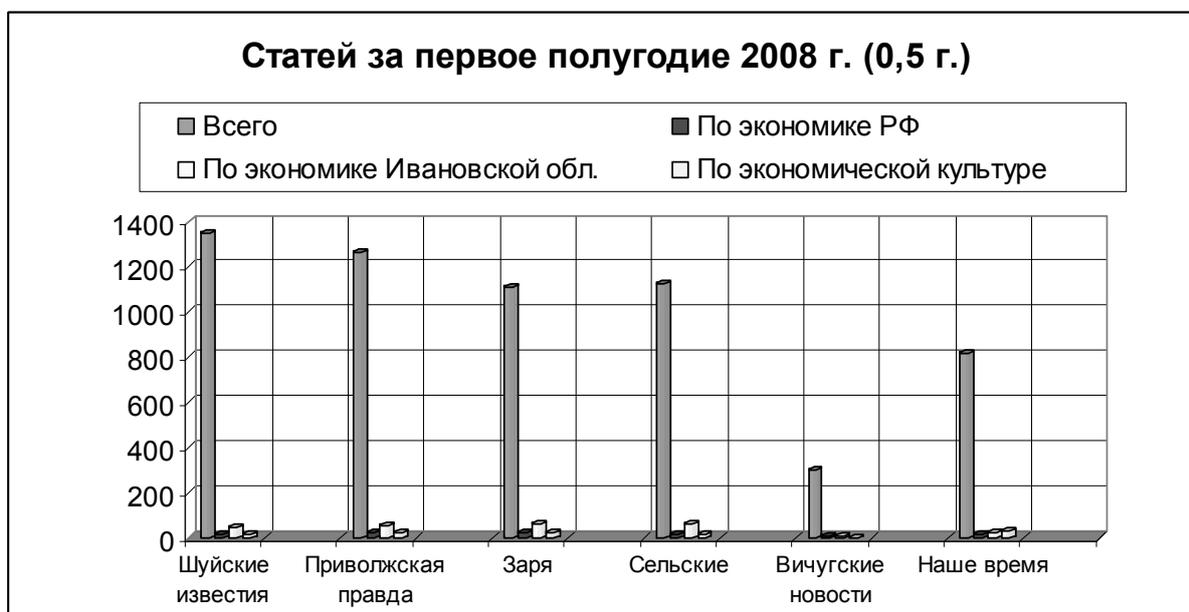


Рис. 2. Соотношение статей по экономике, формирующих экономическую культуру, представленных в районных газетах Ивановской области за первое полугодие 2008 г.

В «Ивановской газете» и «Рабочем крае», этим вопросам уделено 0,3% статей, газете «Иваново–Вознесенск» – 2,2%, «Шуйских известиях» – 1,3%, «Приволжской правде» и «Заре» – 1,8%, «Сельских вестях» – 1,5%, «Вичугских новостях» – 1%,

«Наше время» – 3,8%. Таким образом, материалы, направленные на формирование экономической культуры, занимают незначительное место в областной и районной печати Ивановского края, что связано с начальным этапом формирования рыночного типа поведения и соответствующей ему экономической культуры. Газеты дают информацию «сегодняшнего дня» (налоги, получение кредита и т.д.), но ряд проблем выпадает из виду, материалы разрознены, представлены отдельными заметками, мало рубрик, ориентирующих на предпринимательскую деятельность и экономическую активность. Пресса больше внимания уделяет деятельности правительства Ивановской области, руководства районов в сфере экономики, но мало пишет о проявлениях экономической активности населения.

Заключение

Исследования показывают, что необходимо начать работу по использованию экономического потенциала широких масс населения, придерживающихся вне рыночных моделей поведения. Очевидно, что повышение экономической грамотности и формирование экономической культуры возможно только в процессе длительной и целенаправленной работы правительства области, представительных органов власти и средств массовой информации. Приобщение широких масс населения к экономической культуре, т.е. к рациональному использованию созидательного потенциала личности обеспечит ускоренное развитие Ивановской области.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Формирование экономической культуры населения в переходный период на примере Ивановской области», проект № 08-03-54702а/Ц.

Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М. – 1962. – С. 332;
2. Кораблев В. Рубрика «АПК» // Рабочий край. – 2007. 8 июня. – №104. – С. 1; Кораблев В. Кластер на селе // Рабочий край. – 2008. 11 марта. – №42. – С. 2.
3. Воронин А. Игорь Грингауз: просто надо много работать // Рабочий край. – 2007. 11 августа. – № 146. – С. 3.
4. Малинина Ю. Награда за качество // Рабочий край. – 2007. 15 декабря. – №231. – С. 1.
5. Сухарева Л. Настольная книга для предпринимателей // Ивановская газета. – 2007. 16 мая. – №87 – С. 2.
6. Ветлугин П. Туристические планы юрьевецких фермеров // Ивановская газета. – 2007. 2 июня. – №100. – С. 3.
7. Сухарева Л. Вспышки в малом предпринимательстве // Ивановская газета. – 2007. 14 декабря. – №231. – С. 2.
8. Она дарит людям праздник // Приволжская правда. – 2008. 7 марта. – №27. – С. 1.
9. Корчагина Г. Есть ли будущее у мебельной фабрики? // Шуйские известия. – 2008. 17 января. – №7. – С. 3.
10. Кузьмина С. Фермер – рекордист // Заря. – 2008. 15 января. – №4. – С. 7
11. Куваев А. Автосервис на дороге // Сельские вести. – 2008. 11 апреля. – №29. – С. 3.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТЕ

С.В. Афанасьева

(Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Д.В. Соловьева

(Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет)

В статье проанализированы различные подходы к позиционированию как процедуре бренд-менеджмента, изложен оригинальный подход к пониманию сущности позиционирования с аналитической точки зрения и определено место позиционирования в рамках концепции бренд-менеджмента. Автором предложена агрегированная модель структуры рыночной позиции, обозначены направления оценки рыночной позиции бренда, представлена формула для расчета агрегированного формального показателя позиции бренда на рынке.

Ключевые слова: бренд-менеджмент, позиционирование, позиция, модель, анализ

Введение

В настоящее время достаточно активно развивается новое направление в менеджменте – бренд-менеджмент, где стратегическими бизнес-единицами признаются отдельные бренды предприятия. Данной научной области посвящены труды зарубежных и отечественных авторов, среди которых можно выделить Д. Аакера, К.Л. Келлера, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, В.Н. Домнина, И.Я. Рожкова, Э.А. Смирнова и т.д. Актуальность вопросов, рассматриваемых в работе, подтверждает также рост интереса к брендам со стороны топ-менеджеров и повышение важности бренд-менеджмента в практической деятельности отечественных предприятий.

Поскольку бренд-менеджмент является сравнительно новым направлением менеджмента многие методологические и методические вопросы в данной области не проработаны должным образом. В частности, в теории и на практике возникают проблемы с анализом брендов предприятия и всесторонним измерением позиции брендов на рынке. Содержательность аналитической функции, на наш взгляд, может быть существенно увеличена за счет использования аналитического подхода к позиционированию.

В свете вышесказанного актуальным представляется решение основных вопросов, поднимаемых в статье. Основные задачи работы состоят в исследовании подходов к позиционированию, определению места позиционирования в бренд-менеджменте, разработке аналитической модели структуры позиции на рынке, предложении направлений анализа позиции бренда на рынке с учетом представленной модели. В статье делается обзор методов и инструментов, применяемых сегодня для оценки позиции бренда на рынке, задаются возможные направления развития методики анализа в этой области.

1. Актуальность вопросов управления брендами в современном менеджменте

Современное развитие экономической науки характеризуется усилением взаимосвязей между предметными областями экономики и возникновением нового знания в «пограничных» зонах. Высокую популярность и востребованность в России сегодня приобретает бренд-менеджмент, зародившийся на стыке таких научных областей как менеджмент и маркетинг. Теоретическую базу бренд-менеджмента составляют научные работы выдающихся зарубежных авторов, среди которых Д. Аакер, К.Л. Келлер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен и отечественных ученых, яркими представителями которых являются С.Г. Божук, В.Н. Домнин, Т.А. Лейни, И.Я. Рожков, Э.А. Смирнов, Ф.И. Шар-

ков и т.д. Рост интереса к бренд-менеджменту в практике отечественных предприятий обоснован значительным увеличением количества российских брендов, которое можно проследить на основе статистических данных о количестве зарегистрированных товарных знаков и знаков обслуживания, предоставляемых Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам РФ (рис. 1) [1].

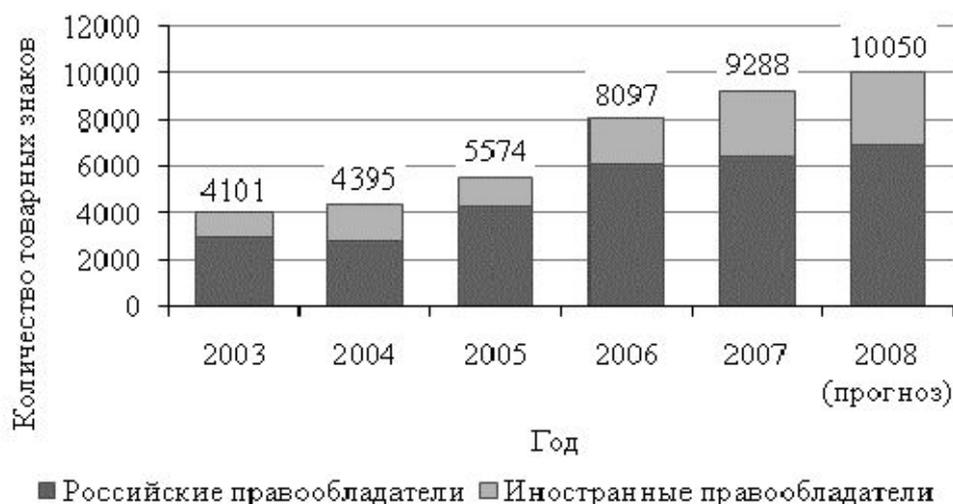


Рис. 1. Динамика изменения количества зарегистрированных товарных знаков в РФ

Как наглядно свидетельствует рис. 1, за последние годы количество регистрируемых за год товарных знаков возросло более чем в 2 раза и в 2007 г. составило 9288 шт.

Регистрация собственных товарных знаков и переход от товаров к брендам потребовали от топ-менеджеров новых подходов к управлению всей деятельностью предприятия. Такие новые подходы и методы управления обеспечивает развивающееся направление в менеджменте – бренд-менеджмент. Вслед за известными учеными Д. Аакером, Ж.-Ж. Ламбенем, Ж.-Н. Капферером будем рассматривать бренд-менеджмент как синоним брендинга и понимать его как стратегический управленческий процесс, направленный на создание и максимизацию капитала бренда путем интегрирования управленческих и маркетинговых средств и методов. Синтезируя подходы различных авторов, будем определять бренд как совокупность материальных и нематериальных характеристик, вещественным носителем которых выступает товар, возникающих в процессе взаимодействия компании и ее товара с представителями целевой аудитории и призванных идентифицировать товар, создать и выразить его уникальность. Капитал бренда, согласно Д. Аакеру, – это совокупность активов, связанных с названием и символом, которая увеличивает ценность товара для фирмы и/или для клиентов этой фирмы [2].

2. Аналитический подход к рассмотрению позиционирования в бренд-менеджменте

Бренд в бренд-менеджменте рассматривается как стратегическая бизнес-единица, следовательно, к нему применимы все традиционные функции управления, начиная с планирования и заканчивая функцией контроля, которые видоизменяют и усложняют свое содержание вследствие усложнения объекта управления. Особую роль в управлении брендами начинает играть позиционирование. Сегодня в научной литературе не сложилось однозначного понимания сущности позиционирования. Проведенное нами исследование позволяет говорить о нескольких подходах к трактовке этого понятия. В частности, в литературе представлен подход к позиционированию как концепции. В данном случае акцентируется внимание на конкурентном сравнении и разработке системы идентификации, помогающей выделить объект из ряда конкурирующих и сфор-

мировать у потребителя определенное отношение к нему [3]. Можно выделить подход к позиционированию как стратегическому процессу. В этом случае позиционирование связано с выявлением ключевого сегмента потребителей, выработкой определенного представления об объекте позиционирования, разработкой стратегии и конкретизацией решений стратегического характера в тактических мероприятиях маркетинг-микс. Позиционирование как система действий сводится к оперированию составляющими маркетинг-микс для выделения какого-либо объекта на рынке. Рекламисты нередко рассматривают позиционирование как рекламную идею, мотивирующую к покупке, сводя позиционирование к маркетинговой коммуникации [4]. Позиционирование как аналитическая процедура реализуется через методы маркетингового анализа и характеризуется выбором определенных параметров-критериев и измерением объекта позиционирования в соответствии с данными критериями. Часто описывается как выявление взаимного расположения конкурирующих разновидностей товара в пространстве свойств товара [5]. Все перечисленные подходы представлены в таблице.

Таблица. Подходы к пониманию сущности позиционирования

Подход к позиционированию	Сторонники в научной среде
Позиционирование как концепция	Д.В. Кревенс, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Уэбстер
Позиционирование как стратегический процесс	Ж.-Ж. Ламбен, Дж. О'Шоннеси, М.Э. Портер, Э. Райс, Дж. Траут, Ч.Д. Шив
Позиционирование как система действий	Г. Ассель, Ф. Котлер (ранние работы), В. Бакаева, Н.Н. Павлова, Т.И. Савенкова
Позиционирование как основа маркетинговых коммуникаций	Н. Тесакова, Ф.И. Шарков
Позиционирование как аналитическая процедура	Ф. Котлер, И.С. Березин, М.И. Голубков, А.В. Коротков, Е.С. Рольбина

Место, которое занимает позиционирование в бренд-менеджменте согласно каждому из подходов, наглядно отражает рис. 2.

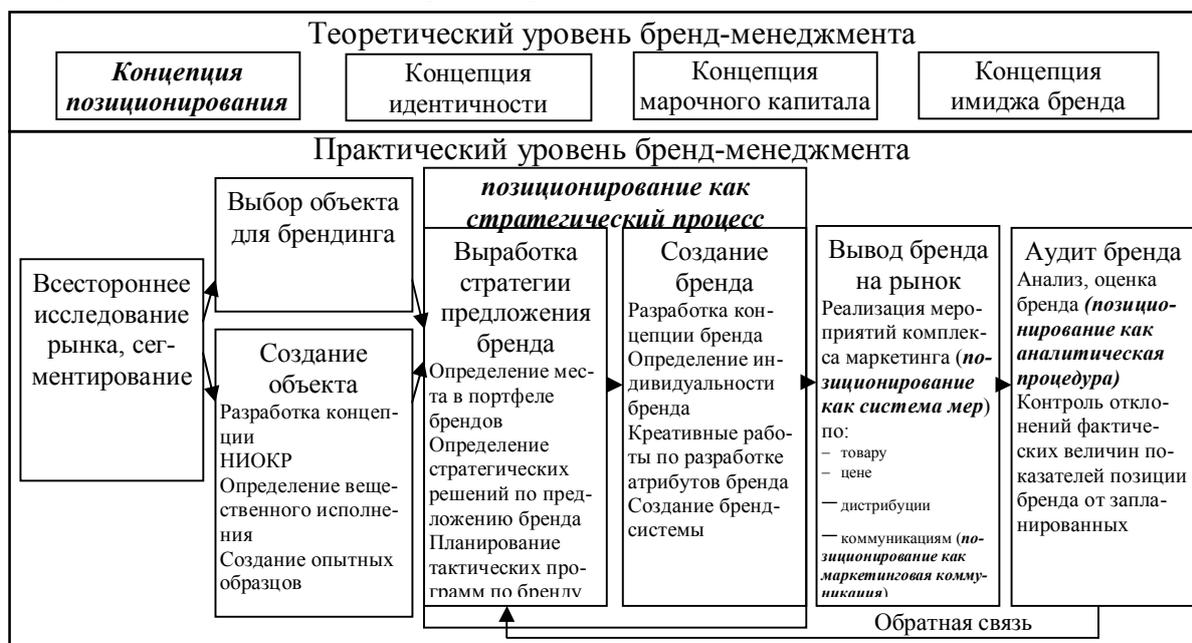


Рис. 2. Место позиционирования в бренд-менеджменте

Соглашаясь с возможностью рассматривать позиционирование с разных точек зрения, хотелось бы подчеркнуть особую роль позиционирования как аналитической процедуры. Разработка методики позиционирования как основной аналитической процедуры позволит результативно и в полной мере осуществлять функцию анализа, а так же улучшить качество планирования, повысить достоверность результатов контроля. Это обуславливает актуальность выбранного нами ракурса рассмотрения позиционирования с аналитической точки зрения, в целях оценки позиции бренда на рынке.

3. Модель структуры позиции бренда на рынке

Изучая позиционирование с аналитической точки зрения, мы рассматриваем позицию бренда на рынке не как исключительно ментальную характеристику, что подчеркивали в своих работах Э. Райс и Дж. Траут [6], а как измеримое положение, занимаемое брендом на рынке и в сознании целевой аудитории за счет сообщения с помощью средств коммуникаций наиболее важных, уникальных ассоциаций, ценностей, характеристик бренда. Позиция бренда – это всегда результат активных коммуникаций и взаимодействий. На наш взгляд, позиция бренда на рынке обладает рядом свойств:

- измеримость: позиция бренда может быть оценена с помощью различных показателей в определенный момент времени;
- делимость: позиция бренда может быть представлена как система элементов – создаваемой позиции (как видит бренд производитель), коммуницируемой позиции (как важнейшие ценности и ассоциации бренда представлены в маркетинговых коммуникациях, источником которых может выступать как предприятие-производитель, так и рекламные агентства, PR-службы и проч.), воспринимаемой позиции (как воспринимает и осознает бренд целевая аудитория – потребители, покупатели, дистрибьюторы, контактные аудитории, партнеры, конкуренты и т.д.) (рис. 3);
- концентрированность: позиция определяется не всей массой, а наиболее важной частью преимуществ, ассоциаций, ценностей бренда;
- активность: позиция может быть скорректирована или изменена;
- относительность: позиция бренда всегда воспринимается по отношению к другим объектам (идеалу, бренду конкурента, небрендируемому товару и т.д.).

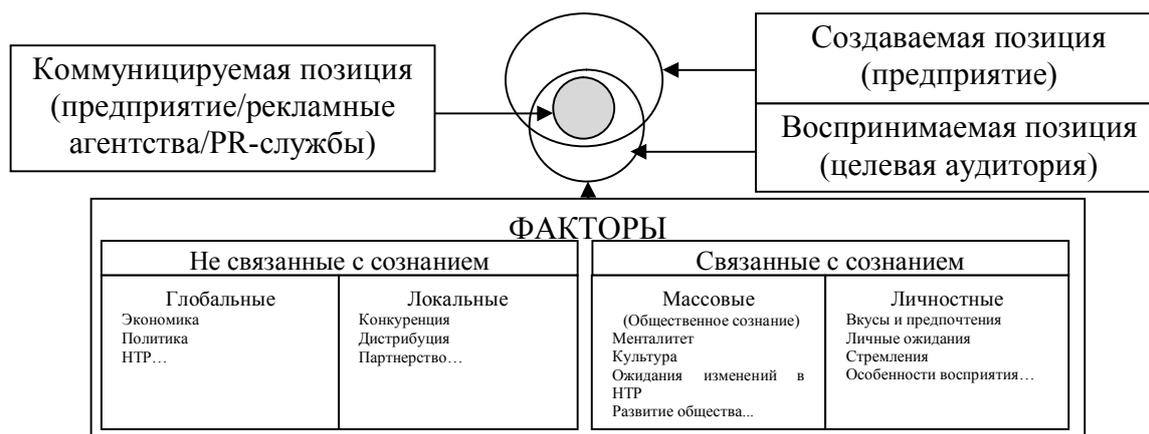


Рис. 3. Агрегированная модель структуры рыночной позиции

В настоящее время для измерения позиции бренда наиболее часто используют карты восприятия (позиционирования) и портфельные методы. Методы позиционирования на основе карт восприятия наиболее полно представлены у Ф. Котлера [7]. Методика построения и анализа карт восприятия предполагает: идентификацию совокупно-

сти конкурирующих объектов; идентификацию значимых для потребителей атрибутов; балльную оценку атрибутов; отображение позиции в двумерном представлении.

Другим инструментом позиционирования являются портфельные подходы. Разнообразие матриц и вариантов их построения обеспечивает комплексное рассмотрение позиции при условии последовательного применения нескольких матриц, что устраняет их недостаток – двумерное построение [8].

Кроме этого, на наш взгляд, для целей анализа позиции бренда могут быть адаптированы методы оценки марочного капитала, которые в свою очередь можно сгруппировать по форме представления конечного результата измерения:

- матричные методы;
- методы оценки на основе набора показателей;
- метод финансового измерения марочного капитала [9].

Поскольку методы, представленные в научной литературе, не решают все необходимые задачи оценки позиции бренда, а использование методов измерения марочного капитала для данных целей невозможно в полной мере, на наш взгляд, необходимо развивать методологию и совершенствовать инструменты оценки позиции бренда на рынке.

Используя модель структуры позиции, показанную на рис. 3, можно отдельно измерять позицию воспринимаемую и коммуницируемую и сравнивать результаты, кроме того возможно сравнение измеренного восприятия коммуницируемой позиции целевой аудиторией и основных параметров создаваемой позиции, также для соизмерения и выявления отклонений можно сопоставлять воспринимаемую коммуницируемую и создаваемую коммуницируемую позицию. Результаты таких сравнений могут быть использованы для принятия дальнейших решений по управлению брендом, корректировки отдельных программ и мероприятий.

Само измерение может проводиться по достаточно широкому спектру показателей-критериев, которые должны раскрывать:

- функциональные ценности бренда;
- эмоциональные ценности бренда;
- элементы бренд-системы;
- рыночную позицию бренда.

В качестве агрегированного формального показателя, позволяющего производить мониторинг позиции бренда, можно использовать видоизмененный показатель, разработанный американскими исследователями Шринивазаном, Паком и Чангом [9]:

$$P_A = g_A \times \sum_{i=1}^N q_{Ai} \times \frac{N^* \times N^{**}}{N^2},$$

где P_A – позиция бренда A на рынке, руб.; g_A – удельная валовая прибыль единицы бренда A , руб.; q_{Ai} – количество единиц бренда A , приобретаемое за определенный период i -м покупателем, ед.; N – количество человек в репрезентативной выборке, ед.; N^* – количество человек в выборке, готовых приобрести повторно бренд A , ед.; N^{**} – количество человек в выборке, готовых отказаться от потребления другого бренда в пользу бренда A , ед.

Конкретизация обозначенных направлений развития методологии оценки бренда, доведение методологии до научно обоснованных и проработанных методов и инструментов, разработка системы показателей оценки рыночной позиции бренда лягут в основу наших дальнейших научных исследований.

Заключение

Бренд-менеджмент сегодня выступает перспективным и бурно развивающимся направлением науки управления. В силу молодости научной области, можно говорить о слабой проработанности ряда вопросов бренд-менеджмента. В частности, можно отметить сложности, возникающие при анализе брендов. Увеличить содержательность аналитической функции бренд-менеджмента, на наш взгляд, можно за счет применения концепции позиционирования, которая рассматривается нами с аналитической точки зрения. В данном аспекте в статье также определено место позиционирования в области бренд-менеджмента. Поскольку сегодня позиционирование рассматривается и в других аспектах в работе также предлагаются результаты исследования различных подходов к пониманию сущности данной категории. Изучены и учтены мнения видных научных деятелей Д. Аакера, Д.В. Кревенса, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, М.Э. Портера, Э. Райса, Дж. О'Шоннеси, Дж. Трауга, В. Бакаевой, И.С. Березина, А.В. Короткова, Н.Н. Павловой, Б.А. Соловьева, Ф.И. Шаркова и других.

В работе мы рассматриваем аналитическую составляющую многопланового процесса позиционирования и возможность применения позиционирования в целях измерения и оценки позиции объекта на рынке и в восприятии целевой аудитории с использованием научно обоснованной методики и разработанной системы показателей. Позиция бренда на рынке, нами понимается, как измеримое положение, занимаемое брендом на рынке и в сознании целевой аудитории за счет сообщения с помощью средств коммуникаций наиболее важных, уникальных ассоциаций, ценностей, характеристик бренда.

Ценность работы, на наш взгляд, повышает предложенная модель рассмотрения позиции бренда, которая позволяет разбить позицию на элементы и использовать операции сравнения данных элементов для получения более полного знания о бренде на рынке. Также в статье обозначены возможные направления совершенствования методики оценки позиции бренда на рынке, которые будут разрабатываться в наших дальнейших научных изысканиях.

Литература

1. Годовой отчет роспатента 2007 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fips.ru/rep2007>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
2. Аакер Д. Создание сильных брендов /Пер. с англ. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2008. – 440 с.
3. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда /Ж.-Н. Капферер; пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под общ. ред. В.Н. Домнина. – М.: Вершина, 2007. – 448 с.
4. Тесакова Н., Тесаков В. Бренд и торговая марка: развод по-русски. – СПб.: Питер, 2004. – 267 с.
5. Коротков А.В. Маркетинговые исследования: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 304 с.
6. Райс Э., Траут Дж. Позиционирование: битва за узнаваемость /Пер. с англ.; Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 219 с.
7. Маркетинг менеджмент /Ф.Котлер. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.
8. Рольбина Е.С. Маркетинговые исследования: методика и практика. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2005. – 112 с.
9. Зотов В.В. Ценность бренда. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2005. – 167 с.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ш.М. Шурпаев

(Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет)

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.М. Немчин

(Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет)

Коммуникационная политика предприятия представляет собой совокупность способов продвижения товаров на рынок. Как и любая деятельность предприятия, имеющая свой бюджет, коммуникационная политика должна быть проанализирована на предмет ее эффективности. Существуют различные подходы к анализу эффективности коммуникационной политики предприятия. Эффективность коммуникационной политики можно исследовать как оценкой эффективности каждого инструмента коммуникаций, так и оценкой эффективности коммуникационного комплекса в целом. Автор в данной статье попытается описать алгоритм действий для анализа эффективности коммуникационной политики при использовании систем управления взаимоотношениями с потребителями.

Ключевые слова: коммуникационная политика, анализ, эффективность, системы управления взаимоотношениями с потребителями

Введение

Анализ и оценка эффективности коммуникационной политики является большим местом для множества предприятий. И это вполне объяснимо, так как на инструменты коммуникационного комплекса тратятся достаточно крупные суммы. Статьи расходов на продвижение товаров занимают заметную часть в общих бюджетах любых успешных компаний. А результативность от них часто непонятна не только руководителям, но и специалистам по коммуникациям.

Оценка эффективности коммуникационной политики

В научных работах ряда авторов затронута проблема оценки эффективности элементов комплекса маркетинговых коммуникаций. Большинство авторов делают акцент в своих работах на оценку эффективности отдельного элемента коммуникаций в частности, чаще всего оценивается эффективность рекламы, что очевидно в связи с тем, что реклама является самым затратным, и основным из средств коммуникационной политики.

Так, Л.Г. Багиев выделяет экономическую и коммуникативную эффективность рекламы. Согласно данному подходу, экономическая эффективность рекламы может определяться соотношением между результатом, полученным от рекламы, и величиной затрат (материальных, финансовых) на проведение рекламных мероприятий за фиксированный промежуток времени [1]. Однако, при таком расчете эффективности может встать вопрос: «Где «выстрелила» реклама, а где влияние других факторов?» Здесь можно провести анализ влияния вышеозначенных факторов на изменение товарооборота. Например, изучение тенденций объема продаж на основании сезонного фактора за несколько периодов (месяцев, лет); изучение потребительского настроения в связи с инфляционными ожиданиями; выявление ценовой эластичности на товар при использовании методов стимулирования сбыта и т.д. [2].

Другим способом определения экономической эффективности может служить метод, когда берутся несколько сопоставимых рынков и, при прочих равных, на них оказывается различное рекламное воздействие. Затем сравниваются финансовые

результаты, разницу в которых сравнивают с разницей в рекламных бюджетах и делается вывод о вкладе рекламы в товарооборот фирмы.

Также есть способ оценки вклада рекламы на основе сравнения собственных расходов с расходами конкурентов и соответственно объемов продаж:

$$\text{Кэфф.расходов} = \frac{Q_1}{V_1} \times \frac{Q_2}{V_2},$$

где Q_1 и Q_2 – объемы продаж 1 и 2 фирмы соответственно за период времени; V_1 и V_2 – объем затрат на рекламу этих фирм за тот же период [2].

Коммуникативная эффективность позволяет установить, насколько эффективно конкретное рекламное обращение передает целевой аудитории необходимые сведения или формирует желательную для рекламодателя точку зрения. Она характеризует в целом охват аудитории покупателей, рынка. Изучение коммуникативной эффективности рекламы дает возможность улучшить качество, как содержания, так и формы подачи информации.

Оценка коммуникативного эффекта начинается на стадии разработки рекламы. Существует масса методов оценки рекламы до ее масштабного воплощения: это и ассоциативные тесты, и тесты на наглядность и т.д. Самое главное, чтобы реклама дошла и отложилась в сознании целевого потребителя. Существует метод измерения запоминаемости рекламы (М. Пикулевой), который базируется на трех составляющих: «спонтанное воспоминание» – реклама вспоминается при упоминании категории товара (например, категория «стиральные порошки», товар – «Тайд»); «воспоминание при предъявлении товара» – реклама вспоминается после произнесения названия конкретного товара или его демонстрации; «воспоминания после пересказа рекламы». Сумма этих трех показателей составляет долю целевой аудитории, которая вспомнила рекламное сообщение. Причем смотрят, как показатели соотносятся между собой.

В рамках анализа коммуникативной эффективности рекламы можно вывести коэффициент, показывающий относительный рейтинг рекламы:

$$\text{Котн.эфф.} = \frac{3X_{1i}K_{1i} + 2X_{2i}K_{2i} + X_{3i}K_{3i}}{\sum (3X_{1i}K_{1i} + 2X_{2i}K_{2i} + X_{3i}K_{3i})},$$

где X_{1i} – количество потребителей, вспомнивших о рекламе спонтанно, %; X_{2i} – количество потребителей, вспомнивших о рекламе после предъявления рекламируемой марки, %; X_{3i} – количество потребителей, вспомнивших рекламу после пересказа ее содержания, %; K_{1i} , K_{2i} , K_{3i} – используются в случае, когда потребитель называет несколько конкурентных марок одновременно и необходимо определить их вес с точки зрения потребительских предпочтений [3].

Данный коэффициент позволяет достаточно точно определить эффект от рекламной кампании и его можно использовать как для оценки рекламы собственной фирмы, так и для оценки рекламы конкурентов.

Однако при всем при этом, нужно отметить, что коммуникативная эффективность рекламы очень мало говорит о влиянии рекламы на динамику товарооборота.

Необходимо обратить внимание, что на эффективность сообщений коммуникационного комплекса оказывает сильное воздействие вид канала доступа до целевой аудитории (телевидение, радио, газеты и пр.).

Сфера деятельности также накладывает определенный отпечаток на эффективность рекламы как метода продвижения. Например, Ф. Котлер говорит о следующем распределении методов продвижения, в зависимости от реализации ГПС (товаров потребительского спроса) или ППТН (продукции производственно-технического назначения) (Рис. 1). Исходя из этой схемы, можно вполне успешно планировать программу продвижения, с оглядкой на профиль предприятия [4].

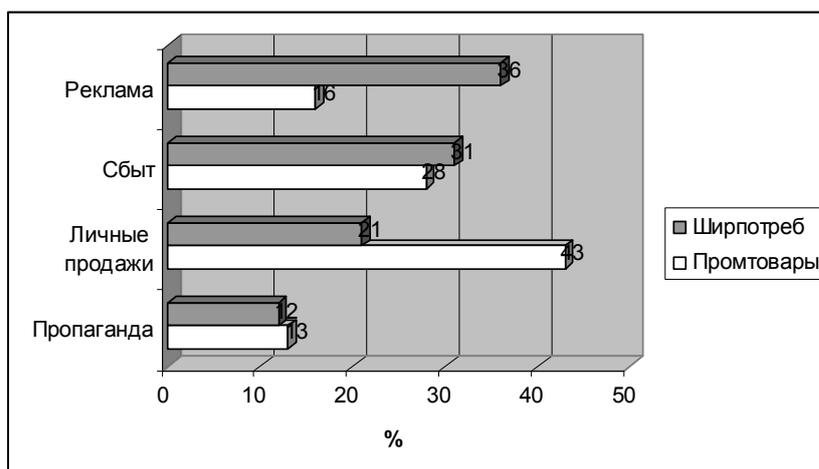


Рис. 1. Планирование программы продвижения

Данную схему можно выразить с помощью формул:

$$13X_1 + 43X_2 + 28X_3 + 16X_4 \rightarrow \max \text{ (для ППТН),}$$

$$12X_1 + 21X_2 + 31X_3 + 36X_4 \rightarrow \max \text{ (для ТПС),}$$

где X_1, X_2, X_3, X_4 – соответствующие затраты на каждый элемент продвижения (реклама, стимулирование продаж, PR, персональные продажи), а сумма формулы есть бюджет коммуникационного комплекса.

То есть руководитель, отвечающий за политику продвижения, должен четко понимать какие ресурсы и методы необходимо задействовать при осуществлении коммуникационной политики, и какую роль при этом должен занимать каждый элемент [5].

Анализ коммуникационной политики

Использование CRM при планировании и осуществлении коммуникационной политики стало неотъемлемой частью функционирования достаточно большого количества предприятий. Практика использования CRM была успешно перенята многими компаниями с западных образцов. Одним из положительных моментов данных систем является то, что компании, которые внедряют такие новшества в свои организационные структуры, не могут сослаться в случае каких-либо неудач в использовании на особенности российского бизнеса, потому что профессиональный анализ баз данных актуален везде и не зависит от ментальности мест использования.

В основе CRM лежит маркетинг взаимоотношений.

CRM (Customer Relationship Management) – системы управления взаимоотношениями с потребителями, способствующие привлечению, эффективному взаимодействию и удержанию наиболее выгодных из них. CRM-система позволяет анализировать эффективность комплекса маркетинга и в частности эффективность коммуникационной политики.

CRM-система накапливает информацию о клиентах компании, реальных и потенциальных, конкурентах, клиентах конкурентов, партнерах и потенциальных партнерах. Методы обработки информации, заложенные в CRM -решения, облегчают руководителю отдела маркетинга решение задач, связанных с определением эффективности маркетинговых акций и каналов коммуникации, оценки качества товаров и услуг компании, разработки путей их совершенствования и планирования мер по стимулированию сбыта, рекламных и PR-акций [6].

Алгоритм анализа эффективности коммуникационной политики и маркетинговых мероприятий с помощью CRM-систем может выглядеть следующим образом:

1. **Анализ результативности маркетинговых акций.** Для каждой конкретной маркетинговой акции необходимо определить, какие показатели будут использоваться для оценки ее результатов. В каждом частном случае используется свой метод.
 - а) *Оценка результативности акций с эксклюзивным предложением.* Система позволяет составлять отчеты по данным акциям, для расчетов оценки результативности акций.
 - б) *Оценка результативности акций с определенной целевой аудиторией.* При точном представлении о списке потребителей, на которых было направлено коммуникационное сообщение и если это воздействие было заведомо более сильным, система позволяет получить любые результаты по этой группе клиентов, сделав ограничения на тип воздействия или на определенную группу.
 - в) *Суммарная оценка эффективности маркетинговой деятельности.* Если не представляется возможным разделить эффект от различных маркетинговых мероприятий, то необходимо рассматривать суммарную результативность маркетинга. Для этого необходимо при расчете показателей сделать ограничения только на те источники поступлений клиентов в базу данных и причины открытия процессов, которые финансировались из бюджета маркетинга за определенный период, и рассчитать все показатели по данной группе компаний и процессов.
2. **Анализ эффективности каналов коммуникаций.** Анализируя данные об источниках информации, по которым клиенты узнают о компании, необходимо установить, какие каналы продвижения дают большее число последующих контактов, и какие каналы приносят наиболее перспективных клиентов.
3. **Анализ эффективности конкретного сообщения коммуникационного комплекса.** Каждый сегмент нужно аккуратно протестировать на чувствительность к определенным аргументам, стилю сообщения, оформлению и т.д., сохраняя равными прочие условия, и, предлагая разные сообщения одному сегменту, или, разделив сегмент на несколько частей и предложив каждой группе потребителей оригинальный текст.
4. **Выбор сегмента потребителей для проведения маркетинговой акции.** В зависимости от целей маркетинговой акции могут быть использованы различные принципы сегментации. Кроме того, CRM-системы позволяют оценить реакцию каждого из сегментов на маркетинговые мероприятия общей направленности.
5. **Стимулирование активности потребителей.** Анализ по этапам, выделение наиболее «медленных» этапов и разработка соответствующих мер. Процесс продаж раскладывается на этапы. Длительность и успешность каждого этапа фиксируются CRM. Анализ этапов процесса продаж позволяет выявить – где происходит замедление сделки, на каких этапах затрачивается наибольшее время и по каким причинам. На основе этого вырабатываются решения – как сократить длительность сделки, как стимулировать потребителей к более быстрому принятию решений.
6. **Анализ причин отказов от приобретения товара.** Анализ отказов по различным группам потребителей позволяет оптимизировать коммуникационную и маркетинговую деятельность компании, корректировать технологию продаж, повышать качество взаимодействия с клиентом всех подразделений компании.

7. **Анализ качества товаров и услуг.** На основе анализа обращений клиентов в службу сервиса или технического обслуживания разрабатываются предложения по развитию, модернизации, усовершенствованию продуктов или услуг и повышению качества сервисного обслуживания до ожидаемого уровня.
8. **Количество новых клиентов, пришедших в компанию по результатам определенного маркетингового мероприятия.** Следует получить в результате запроса по компаниям, зарегистрированным в базе позже даты проведения мероприятия, в частности, либо имеющих определенный источник информации, либо, если на них было оказано соответствующее воздействие.
9. **Объем продаж по процессам, открытым по клиентам, попавшим под воздействие определенного маркетингового мероприятия.** Объем продаж по группе клиентов, попавших под определенное маркетинговое воздействие.
10. **Формирование отчетности.**

Таким образом, можно построить схему принятия решений при использовании CRM-систем, в которой анализ эффективности коммуникационной политики предприятия будет одним из ключевых моментов, позволяющий наглядно видеть картину хода маркетинговых мероприятий и коммуникационной политики в частности; что изображено на рис. 2.

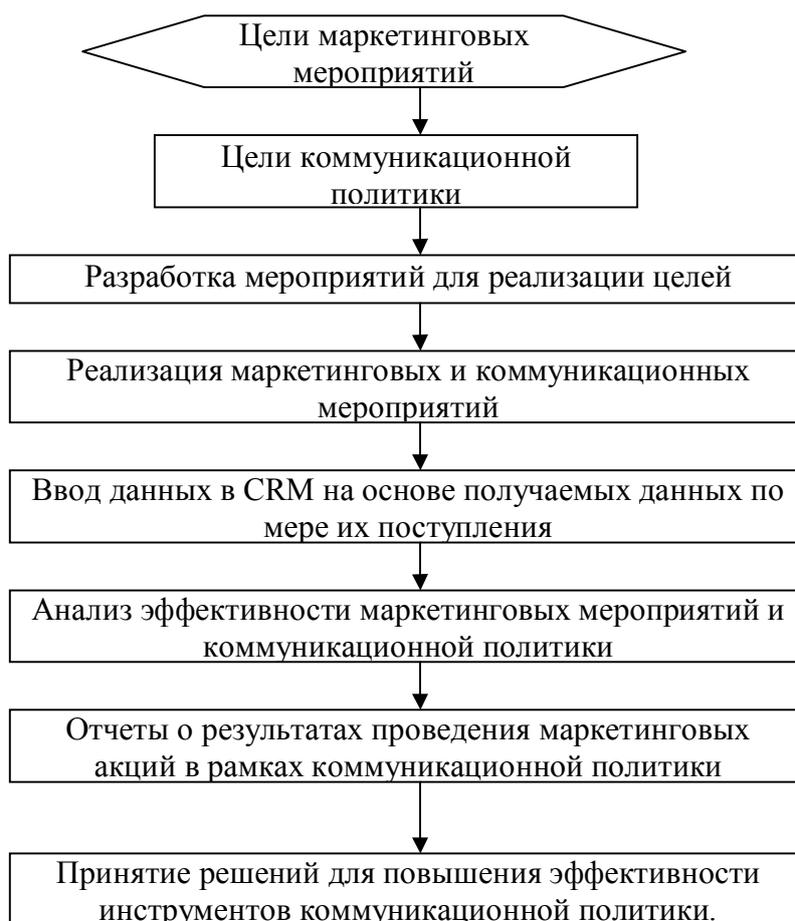


Рис. 2. Этапы принятия решений для повышения эффективности инструментов коммуникационной политики

Заключение

Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций позволяет повысить эффективность маркетингового комплекса в целом. Системы управления взаимоотношениями с потребителями позволяют оптимизировать процесс анализа эффективности коммуникационной политики предприятия. В результате оптимизации этого процесса высвобождаются временные и финансовые ресурсы, появляются более точные данные о потребительских настроениях и предпочтениях. Освободившиеся ресурсы компания может инвестировать в свое дальнейшее развитие.

Литература

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – СПб: Питер, 2007. – 736 с.
2. Методы оценки эффективности рекламной кампании www.simgroup.ru
3. Катернюк А.В. Современные рекламные технологии: коммерческая реклама. Учеб. пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 320 с.
4. Котлер Ф. Основы Маркетинга. – М.: Бизнес-книга, 2000. – 702 с.
5. Симионова Н.Е. Методы Анализа рынка. Учеб. пособие – М.: Приор, 2000. – 128 с.
6. Пейн Э. (А. Рауне) Руководство по CRM: путь к совершенствованию менеджмента клиентов; пер. с англ. С. В. Кривошеин. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 384 с.
7. Анализ эффективности маркетинговых мероприятий www.docaudit.ru

ДЕКОМПОЗИЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТНЫМИ ПОТОКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ)

О.В. Денисова

**(Новомосковский институт Российского химико-технологического университета
им. Д.И. Менделеева)**

Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.Б. Пашина

**(Новомосковский институт Российского химико-технологического университета
им. Д.И. Менделеева)**

В статье проанализированы предпосылки внедрения процессного подхода в систему управления затратными потоками предприятий химической отрасли и рассмотрены варианты декомпозиции основных процессов в сеть подпроцессов с учетом особенностей химического производства; обоснованы преимущества процессного подхода к управлению затратными потоками предприятия.

Ключевые слова: химическая отрасль, затратные потоки, процессный подход, декомпозиция процессов

Введение

Проблему управления затратами можно отнести к одной из наиболее сложных и важных в экономике промышленности. В связи с этим формирование эффективной системы и механизма менеджмента затрат для российской промышленности, в том числе предприятий химической отрасли, в условиях рыночных отношений требует серьезных теоретических и методологических исследований.

Химический комплекс является стратегической составляющей промышленности России, имеет огромное общехозяйственное и оборонное значение для развития экономики страны. Сегодня в химической и нефтехимической промышленности сосредоточено около 4,7% основных производственных фондов. Доля химического комплекса в общем объеме промышленного производства составляет 4,5%, доля валютных поступлений от российского экспорта – 4,8%. Мощный производственный и научно-технический потенциал позволяет российским предприятиям производить около 2% мирового объема химической продукции.

В то же время, неэффективность государственного планирования и переход к рыночной экономике создали целый ряд проблем для химической отрасли в России. Эти проблемы вытекают из того, что основные структуры отрасли не были приспособлены к условиям, в которых они действуют сейчас [1]. Для того чтобы контролировать все ключевые аспекты своего бизнеса и увеличивать прибыльность, сокращать производственные и административные затраты, предприятиям российской химической промышленности требуются современные, научно обоснованные подходы к управлению как внешними составляющими деятельности, так и внутренними бизнес-процессами. Таким образом, предлагается внедрение процессного подхода в систему управления затратными потоками промышленного предприятия.

Существенную роль в изучение проблем внедрения процессной системы управления на промышленных предприятиях сыграли отечественные и зарубежные исследователи: Н.М. Абдикеев, С.М. Буханова, Т.П. Данько, В.Г. Елиферов, В.М. Ковалев, Е.Г. Ойхман, М. Портер, М. Робсон, М. Хаммер и др. В большинстве работ излагаются общие подходы к формированию процессно-ориентированной системы управления предприятием, и приводятся конкретные методические рекомендации по внедрению процессного подхода. В настоящем исследовании

предлагается обосновать необходимость внедрения процессного подхода в систему управления затратными потоками предприятия химической отрасли и привести пример выделения основных процессов управления затратными потоками.

Результаты исследования и разработки

Одной из особенностей управления предприятиями химической отрасли, как и многих других отраслей российской промышленности, является преобладание структурного подхода к организации управления предприятием в целом и затратными потоками в частности. Структурный подход основан на использовании различных типов организационной структуры предприятия, как правило, иерархической.

Кроме того, в российской практике управления затратами на предприятиях химической отрасли, затраты, как правило, классифицируются по стандартным статьям или элементам затрат (например, материальные затраты, заработная плата, амортизация и т.д.), а не по конкретным функциональным направлениям деятельности предприятия (процессам).

Так, например, в 2006 году в обрабатывающих производствах (в том числе химическом) наблюдалась следующая структура затрат (см. рис. 1) [2].

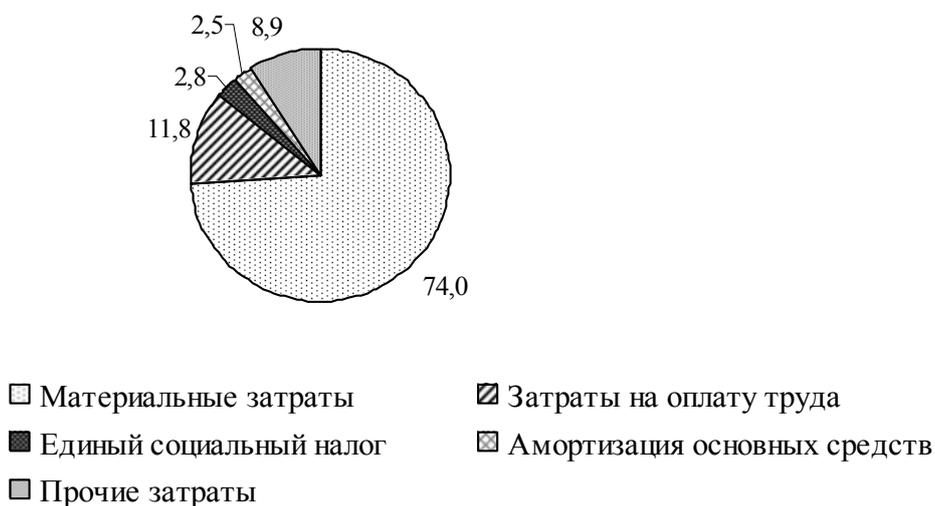


Рис. 1. Структура затрат в обрабатывающих производствах в 2006 г.

Приведенная структура затрат на производство продукции не позволяет определить точки воздействия (управления) затратными потоками, в том числе и через систему производственного менеджмента. Единственным выводом здесь может стать предположение, что существует явная зависимость результатов производства от используемого сырья и материалов, т.е. производственные процессы обрабатывающих производств считаются материалоемкими, что, по сути, является аксиомой.

Учитывая особенности функционирования предприятий химической отрасли, следует говорить о необходимости внедрения процессного подхода при управлении затратными потоками.

Следует обратить внимание на терминологический аспект. Практика современного бизнеса заставляет отойти от традиционного понятия «затраты». Поэтому предлагается трансформировать это понятие в «затратные потоки» [3].

В целом, под затратными потоками предприятия будем понимать движение всех входящих, исходящих и внутренних ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и др.), выраженных в денежной форме, необходимых для осуществления

производственной деятельности предприятия и находящих отражение в расходной части бюджетов различных уровней организации. Таким образом, в основе процессного подхода к управлению затратными потоками лежит комплексное управление всеми процессами предприятия, то есть рассмотрение всех затратных потоков в их взаимосвязи и взаимообусловленности.

Основные понятия и положения процессного подхода в системе управления затратными потоками изложены в [4]. В настоящей статье будет рассмотрен пример декомпозиции процессов на подпроцессы с учетом особенностей химической отрасли.

За основу для выделения процессов для предприятия химической отрасли возьмем цепочку производственного цикла [5], фактически отражающую цепочку ценностей.

Все процессы на предприятии химической отрасли можно разделить на основные и вспомогательные. Основные процессы лежат на пути следования продукции. Сначала в виде маркетинговой информации, проекта, затем в виде материального объекта. Вспомогательные процессы обеспечивают работу основных процессов (сервисное обслуживание оборудования, обеспечение энергоресурсами, обеспечение работы офиса, информационное обеспечение, обеспечение финансовой поддержки т. д.).

В соответствии с цепочкой затрат стандартного производственного цикла, для предприятия химической отрасли в качестве основных процессов выделим следующие: закупка сырья и материалов и их хранение; производство и хранение готовой продукции; сбыт и маркетинг. Вспомогательные процессы для предприятия химической отрасли: НИОКР, развитие технологий и систем; управление трудовыми ресурсами; общее управление.

Для улучшения управляемости процесса целесообразно разбить его на сеть подпроцессов. За выполнение каждого подпроцесса также должен быть назначен ответственный из сотрудников подразделения.

Приведем пример декомпозиции основных процессов, названных выше, в сеть подпроцессов (см. рис. 2, 3, 4).



Рис. 2. Декомпозиция процесса «Закупка сырья и материалов и их хранение» в сеть подпроцессов



Рис. 3. Декомпозиция процесса «Производство и хранение готовой продукции» в сеть подпроцессов



Рис. 4. Декомпозиция процесса «Сбыт и маркетинг» в сеть подпроцессов

Приведенные разбиения на подпроцессы в целом универсальны и могут использоваться применительно к любому предприятию химической отрасли, однако важно помнить, что существует определенная специфика на различных этапах деятельности химического предприятия и здесь следует выделить следующие моменты.

Процессное производство, характерное для подавляющего большинства

предприятий химической отрасли, предполагает непрерывные технологические процессы регулярного выпуска однотипных продуктов. Для непрерывного производства характерны сложная рецептура готовой продукции и наличие рекурсий в рецептурах – возвратное использование сопутствующих полупродуктов последующих технологических переходов на предшествующих переходах. Также необходимо отметить специфику, связанную с большим количеством непрерывных процессов измерений всех видов сырья, энергетике, полупродуктов и готовой продукции. Ведение сырьевых и энергетических балансов с разной степенью дискретности во времени требует сложных процедур взаимного увязывания и согласования.

В целом, спецификой многих предприятий химической отрасли является:

- большая номенклатура ТМЦ, особенно сырья;
- использование отраслевых справочников и классификаторов, являющихся неотъемлемой частью химической промышленности
- смешивание различных партий сырья и учет характеристик непрерывных производственных процессов;
- наличие побочных, вспомогательных и повторно используемых ресурсов;
- множественность единиц измерения для одного материала;
- показатели потерь и отходов, непрогнозируемые отклонения в качестве;
- оценка производительности в режиме реального времени;
- необходимость учета сроков безопасного хранения и др.

Для ряда предприятий характерно наличие циклов в рецептуре изделий, когда в рецептуру может включаться само изделие (например, производство каустической соды) или полуфабрикат, являющийся производным от исходного сырья. Подобные циклы приводят к невозможности применять стандартный алгоритм расчета потребностей (MRP) и, соответственно, накладывают определенные требования на способ расчета нормативной или плановой себестоимости.

Отличительной особенностью химического производства является выработка побочной продукции наряду с основной. Наличие побочной продукции и непрерывный характер производства не позволяют применять позаказный метод планирования и оперативного управления производством. Поэтому системой должны использоваться программы для регистрации выработки по факту с автоматическим списанием компонент по рецептуре (возможность переопределять нормы и списывать по факту). Должна быть реализована возможность регистрации выработки не только основного продукта, но и побочных продуктов в соответствии с рецептурой.

Специфику сбыта продукции (логистики) химической отрасли также определяет ряд факторов. Необходимо учитывать, что крупные производители химического сырья – предприятия с непрерывным циклом производства, – при обработке и транспортировке продукции требуют соблюдения специальных условий хранения.

Следует назвать ряд проблем, с которыми приходится сталкиваться предприятиям на этапе сбыта продукции. Например, это проблемы в области управления и организации, которые ведут к неадекватному росту рисков и затрат при увеличении объемов производства, расширении номенклатуры, географии сбыта и модернизации производства. В химических компаниях отсутствует сквозное управление товародвижением с момента отгрузки от поставщика до момента поставки продукции клиентам и т.д. Складское оборудование для транспортировки и погрузочно-разгрузочных работ устарело, частые срывы поставок и низкий уровень логистического сервиса.

Заключение

Итак, химическое производство представляет собой сложный процесс, и управление им (в том числе в части затратных потоков) имеет свои особенности. Если говорить о решениях для оптимизации работы предприятий химической промышленности сложного производства, в котором существует множество переделов (таких, как нефтехимия, производство сложных химических компонентов, полимеров, фармацевтика и т. п.), то основными проблемами, стоящими сегодня перед любой компанией, являются глобализация, консолидация, регулирование и снижение производственных затрат. Успех предприятий зависит от множества факторов: увеличения коэффициента использования имеющихся мощностей, консолидации дополнительных активов и ресурсов, улучшения отслеживания материалов и процессов, «синхронизации» с потребностями заказчика, начиная с сырья и заканчивая готовой продукцией, а также постоянного снижения издержек производства.

Важным моментом при внедрении процессного подхода является его автоматизация. При этом необходимо выбрать методологию для описания процессов, среди которых выделяют «частные» методики, такие как SADT, IDEF0, IDEF3, DFD, STD и др., а также комплексные подходы, например, UML, ARIS и др. [6]. Выбор методологии будет зависеть от специфики деятельности, целей управления и возможностей организации.

В целом, внедрение процессного подхода в систему управления затратными потоками химического предприятия позволит четко и однозначно контролировать все актуальные параметры внутренней среды; учитывать влияние внешней среды на производственные процессы; учитывать временной фактор; согласовать действия всех работников предприятия в реализации стратегии; применять измеряемые показатели и т.п.. Главное при принятии решения о внедрении процессного подхода – адекватная оценка возможностей организации и готовность к изменениям (реальным, а не формальным).

Литература

1. Пашина Н.Б., Денисова О.В., Портнов А.А. К вопросу стратегического управления затратными потоками предприятий химического комплекса РФ // Материалы международной научно-практической конференции «Социально-философские и экономические аспекты развития современного общества». В 2-х ч. Ч 2. – Саратов: Издательство «Научная книга», 2008. – С. 22–25.
2. Россия в цифрах. 2008: Кратк. стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 494 с.
3. Денисова О.В., Портнов А.А. Теория затратных потоков предприятия: современный терминологический аспект // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Управление региональными системами» / Отв. ред. А.А. Огарков. Часть 1. - Москва - Волгоград: ООО «Глобус», 2008. - С. 69–71.
4. Пашина Н.Б., Денисова О.В. Формирование стратегии управления затратными потоками промышленного предприятия на основе процессного подхода (на примере химической отрасли) // Экономические науки. – 2008. - № 10 (47). – С. 295–299.
5. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: учебник для вузов / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 576 с.
6. Дроздов А., Коптелов А. Использование средств описания процессов при внедрении корпоративных информационных систем // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 10. – С. 54–70.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Е.Е. Люфт

**(Новомосковский институт Российского химико-технологического университета
им. Д.И. Менделеева)**

Научный руководитель – О.В. Денисова

**(Новомосковский институт Российского химико-технологического университета
им. Д.И. Менделеева)**

В статье обоснована значимость агропромышленного комплекса для развития экономики России; проанализированы тенденции развития агропромышленного комплекса на основе статистических данных; сформулированы ключевые направления для реализации, необходимые для обеспечения благоприятного развития агропромышленного комплекса России.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, тенденции развития, государственное регулирование

Введение

Агропромышленный комплекс (АПК) является важнейшей составной частью экономики России, где производится жизненно важная для общества продукция, и сосредоточен огромный экономический потенциал. В нем занято почти 30 % работающих в сфере материального производства, задействована пятая часть производственных фондов, и создается около трети валового национального дохода. Развитие АПК в решающей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе.

Таким образом, исследование проблем развития агропромышленного комплекса России является важной задачей при изучении тенденций развития российской экономики в целом. Последовательность анализа тенденций развития АПК представим в виде следующих этапов:

- (1) Анализ ключевых экономических и финансовых показателей развития АПК России.
- (2) Выявление проблем развития АПК.
- (3) Выявление тенденций развития АПК России.

Результаты исследования и рекомендации

Важнейшим звеном агропромышленного комплекса является сельское хозяйство. Оно занимает особое место не только в агропромышленном комплексе, но и во всем народном хозяйстве.

Спрос населения на товары народного потребления почти на 75% покрывается за счет сельского хозяйства. При этом расходы на продукты питания составляют около половины расходов в бюджете средней российской семьи.

Сельское хозяйство следует рассматривать не только как отрасль, обеспечивающую страну продуктами питания и промышленность сырьем. Не менее значима его стратегическая роль как основного заказчика и потребителя промышленной продукции, формирующего, в конечном счете, прибыль в различных отраслях народнохозяйственного комплекса.

В настоящее время при равных рыночных условиях хозяйствования результаты работы отдельных предприятий различны: одни функционируют с высоким уровнем

доходности и стабильно развиваются, а другие практически являются банкротами.

Так, за 2007 год доля убыточных предприятий в сельском хозяйстве России составила 22,9% (см. рисунок). Данный показатель в 2007 году снизился на 36% по сравнению с 2006 годом. В то же время доля убыточных предприятий только в 2007 г. ниже, чем по экономике в целом [1].

Хотя наблюдается отрицательная динамика в отношении доли убыточных предприятий, необходимо выявлять причины негативных результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий и предпринимать корректирующие воздействия и пути вывода их из кризиса.

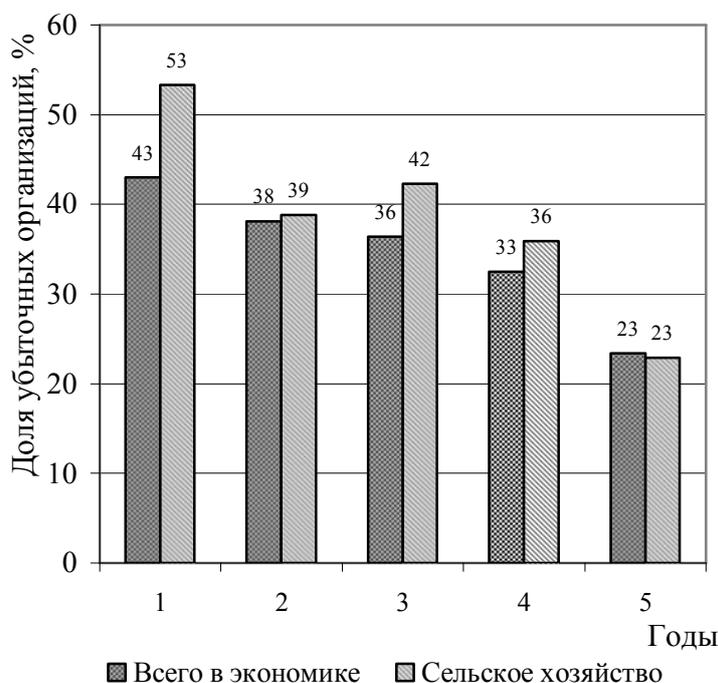


Рисунок. Удельный вес убыточных организаций в сельском хозяйстве в 2003–2007 гг.

Приведем динамику производства продукции сельского хозяйства с разбивкой по категориям хозяйств (таблица).

Таблица. Динамика производства продукции по категориям хозяйств (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

Годы	Хозяйства всех категорий	из них		
		сельско-хозяйственные организации	хозяйства населения	крестьянские (фермерские) хозяйства
2000	107,7	106,5	108,0	121,5
2001	107,5	111,1	103,0	136,2
2002	101,5	101,9	100,1	116,6
2003	101,3	96,2	104,2	111,4
2004	103,0	104,8	99,6	130,7
2005	102,3	103,1	100,7	110,6
2006	103,6	104,3	101,6	118,0
2007	103,3	104,9	102,0	104,1

Анализируя общую динамику производства по всем категориям хозяйств, видно, что за период 2000–2007 гг. происходит рост производства сельскохозяйственной продукции. Спад наблюдался лишь в 2003 г. в части сельскохозяйственных организаций и в 2004 г. – хозяйств населения. Наиболее стабильно функционируют крестьянские (фермерские хозяйства).

На предприятиях, работающих на село, как правило, уровень рентабельности значительно выше, чем в сельском хозяйстве. При устойчивом состоянии экономики один крестьянин обеспечивает работой семь-восемь рабочих других отраслей и зарплатой значительно более высокой, чем в сельском хозяйстве. Именно высокий уровень развития сельскохозяйственного производства, его платежеспособность, возможность и необходимость приобретать и поглощать материально-технические ресурсы (технику, запчасти, средства химизации, энергоресурсы и т.д.), являющиеся продукцией десятков отраслей, определяет устойчивое развитие всего народнохозяйственного комплекса.

В то же время уровень доходов значительного числа сельскохозяйственных предприятий не позволяет им вести производство на расширенной основе, поддерживать и обновлять материальную базу и социальную инфраструктуру, своевременно рассчитываться с поставщиками, подрядчиками, банками по ссудам и с собственными работниками по оплате труда. Множество хозяйств утратило собственные оборотные средства, резко сужены резервы роста, самообеспечения производственными запасами: семенами, кормами, органикой, ремонтным молодняком животных, ограничены возможности приобретения в необходимом объеме и ассортименте материальных ресурсов.

Кроме того, в качестве причин ухудшения финансового состояния сельскохозяйственных предприятий можно назвать:

- макроэкономическая дестабилизация;
- диспаритет цен;
- жесткая конкуренция зарубежных производителей сельскохозяйственного сырья и продовольствия и др.

Следует отметить, что независимо от национальной принадлежности, уровня развития, форм собственности, методов его организации, сельское хозяйство имеет свои специфические, присущие только ему особенности, существенно отличающие его от всех других отраслей народнохозяйственного комплекса. Эти особенности наиболее значимо проявляются в условиях рыночной экономики при свободной конкуренции и недостаточном регулировании государством происходящих процессов.

В свою очередь особенности сельского хозяйства существенно снижают его привлекательность для инвесторов. Зачастую сезонный характер производства и высокая фондоемкость; иммобильность материально-технических ресурсов, используемых в аграрной сфере; высокая зависимость от природно-климатических условий; наличие постоянного риска в получении стабильных доходов; ценовая неэластичность спроса на многие продукты сельского хозяйства; большой разрыв во времени между произведенными затратами и получением продукции и многие другие особенности приводят к неконкурентоспособности отраслей АПК. Указанные особенности сельского хозяйства порождают необходимость постоянного вмешательства и поддержки государства.

При сохранении сложившегося низкого уровня конкурентоспособности отечественных производителей аграрной продукции не удастся обеспечить устойчивое воспроизводство материально-технического, кадрового и природно-экологического потенциала сельского хозяйства, вследствие чего возможности его развития будут недостаточны ни для объективно необходимого повышения уровня жизни сельского

населения, ни для гарантированного удовлетворения растущего спроса на продовольствие.

Принимаемые в последние годы меры по поддержке агропромышленного комплекса, такие как финансовое оздоровление предприятий, субсидирование процентной кредитной ставки, развитие лизинга, осуществление программы социального развития села позволили несколько стабилизировать ситуацию в сельском хозяйстве Российской Федерации.

Особое внимание должно уделяться государством развитию и регулированию внешнеэкономической деятельности, созданию более совершенного механизма защиты отечественных товаропроизводителей на внутреннем продовольственном рынке от импорта продукции и одновременно создание благоприятных условий для экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Современная российская практика показывает, что одной из эффективных форм организации сельскохозяйственного производства являются агропромышленные холдинги (агрохолдинг «Настюша», компания «Куриное царство», агрохолдинг «Кубань» и др.). Деятельность наиболее крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей в России построена по следующим моделям – организации развивают либо последовательные цепи производства от выращивания продукции до её переработки, либо несколько направлений сельскохозяйственного производства.

Создание агропромышленных комплексов является в настоящее время одной из форм выживания и успешной деятельности сельскохозяйственных предприятий, поскольку позволяет объединить воедино усилия по производству сырьевой базы, её переработке и сбыту готовой продукции. Производителям сырья необходимы финансовые ресурсы, переработчикам возможность контролировать качества сырьевой базы и вся цепочка завершается сбытом продукции. Укрупнение форм организации производства даёт возможность для выхода предприятий на рынки сбыта, так как для работы с крупными сбытовыми сетями требуются крупные финансовые вложения и возможность масштабных поставок продукции.

Таким образом, для дальнейшего благоприятного развития агропромышленного комплекса можно сформулировать следующие направления для реализации:

- стимулирование роста производства сельскохозяйственной продукции в интересах самообеспечения страны продуктами питания;
- стимулирование развития конкуренции и бизнеса на аграрном рынке;
- создание специальных фондов поддержки и развития сельскохозяйственных производств;
- усиление государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях внедрения современных технологий в сельском хозяйстве;
- содействие развитию агропромышленной интеграции и сельскохозяйственной кооперации в сфере переработки, хранения и сбыта продукции
- расширение научных исследований проблем рынка, создание рыночных моделей эффективного правления в рыночных условиях, маркетинга.

Заключение

Итак, в условиях рыночной экономики все агропромышленные формирования заинтересованы в ритмичном и стабильном функционировании. Чтобы достичь высоких результатов, нужна четко выстроенная, обоснованная и эффективная политика управления сельскохозяйственными предприятиями.

Хотя наблюдается общая положительная тенденция развития российского АПК, все же необходимо постоянно акцентировать внимание на возникающих проблемах. При этом следует помнить, что сельскохозяйственное производство связано с

биологическими и природными процессами, находится в прямой зависимости от климатических факторов, вовлеченности в производство человека, земли, растений, животных, разнообразного по своему составу и назначению основного и оборотного капитала и, как следствие, является очень сложной формой хозяйственной деятельности. Поэтому управление подобными предприятиями имеет свои особенности и направлено на решение специфических задач, которые будут освещаться на следующих этапах исследования.

Литература

1. Россия в цифрах. 2008: Кратк. стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 494 с.

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ КАК ГАРАНТ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ

Э.А. Черников

(Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения)

Научный руководитель – д.т.н., профессор В.Г. Котельников

(Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения)

В данной статье проведен обзор и анализ состояния негосударственных пенсионных фондов (НПФ), определены их место и роль в пенсионной системе Российской Федерации, рассмотрены вопросы повышения роли НПФ в развитии добровольного накопительного пенсионного страхования, проблемы инвестирования сформированных в накопительной пенсионной системе средств на финансовом рынке, в условиях мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: пенсия, пенсионное обеспечение, пенсионная реформа, коэффициент замещения, покупательная способность пенсии

Введение

В связи с проводимой в России пенсионной реформой особый интерес вызывают НПФ – альтернативный способ вложения средств будущих пенсионеров. Первые НПФ стали создаваться в 1992 г. Президентский указ от того же года был единственным документом, определяющим порядок создания и деятельности фондов. Переломным моментом послужил 1998 г., когда вступил в силу Закон «О негосударственных пенсионных фондах», давший юридическое определение НПФ, прежде всего, как некоммерческой организации, доходы которой должны быть направлены на будущие или настоящие выплаты негосударственных пенсий [1]. Учитывая результаты обсуждения населением проблем пенсионного обеспечения в стране, 1 января 2002 г. стартовала пенсионная реформа.

В 2008 г. государство приняло массу поправок в пенсионное законодательство. Так же предложило свою помощь в накоплениях граждан. Такая активность объясняется просто: жизнь дорожает, население стареет, и в будущем денег в бюджете на обеспечение пенсионеров может не хватить. Главным направлением государственной политики сегодня является стимулирование граждан к собственным пенсионным накоплениям на старость.

Для населения России обращение к услугам НПФ – вопрос времени и доверия. Но избежать прихода в НПФ не удастся, если российский потребитель хочет жить по стандартам развитых стран: в этих странах принято копить на пенсию самостоятельно и смолоду в дополнение к государственной пенсии. Государство же, судя по «успехам» пенсионной реформы, явно демонстрирует, что сильно надеяться на него нельзя.

Для поступательного развития российской экономики НПФ также нужны, поскольку в отсутствие «длинных» пенсионных денег многие институты рыночной экономики не могут развиваться и полноценно функционировать. Нужны длинные деньги и для финансирования производственной инфраструктуры. И, наконец, НПФ нужны государству, даже если отдельные его представители и целые ведомства этого не понимают: чтобы снять с себя избыточные и невыполнимые социальные обязательства, получить долгосрочно сбалансированный бюджет, а также инвестиционные ресурсы.

Анализ экономических результатов деятельности НПФ

Система НПФ, являющаяся основополагающим элементом негосударственного пенсионного обеспечения в Российской Федерации, представлена 243 фондами, получившими в установленном порядке лицензию на право деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению. С учетом филиальной сети НПФ действуют в 61 регионе России. В 28 регионах отсутствуют филиалы и представительства, хотя участники фондов проживают более чем в 80 субъектах РФ. Участниками НПФ являются свыше 6,76 млн. человек. Свыше одного миллиона человек получают пенсии в негосударственных пенсионных фондах, сумма этих выплат в 2008 году превысила 16 млрд. рублей [2]. В ряде отраслей (нефтяная и газовая промышленность, транспорт, электроэнергетика) негосударственным пенсионным обеспечением охвачено 60% работающих.

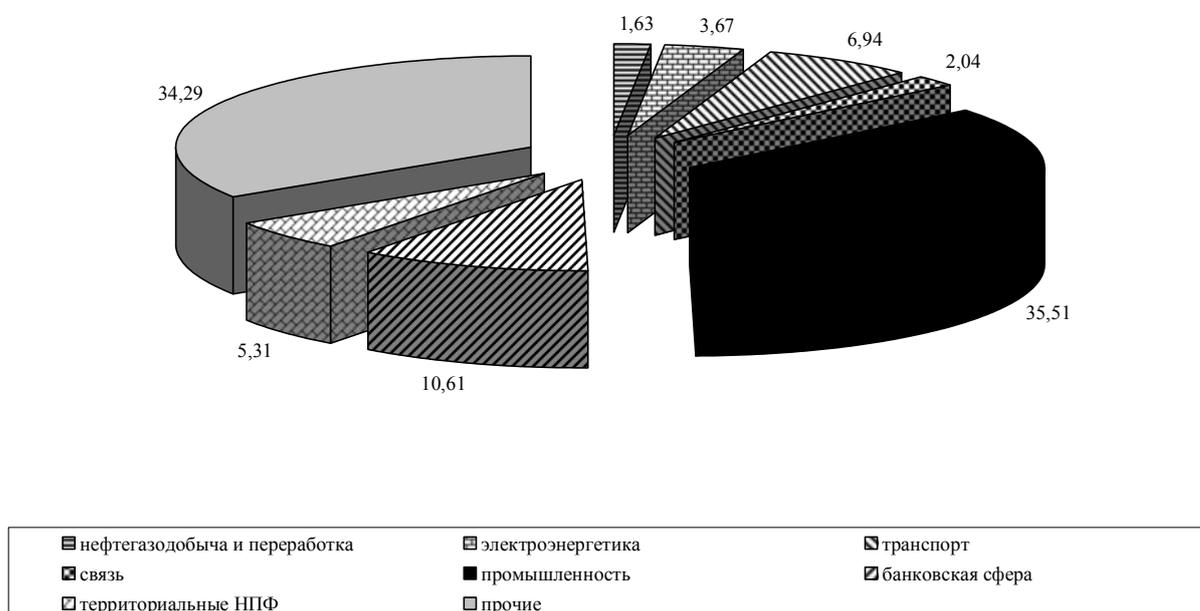


Рис. 1. Структура НПФ по отраслям экономики

Последние несколько лет НПФ демонстрируют устойчивый рост. Услугами НПФ охвачено почти 9,6% экономически активного населения России. Но отечественные пенсионные фонды пока значительно отстают от своих западных аналогов. Если сравнивать долю пенсионных активов в ВВП, то российские НПФ еще не имеют и 2%, тогда как в большинстве развитых стран Запада этот показатель превышает 50% [3]. А в некоторых объемы добровольно накопленных пенсионных активов сопоставимы с ВВП.

Но, несмотря на это НПФ уже заняли важное место, как в пенсионной системе Российской Федерации, так и на ее финансовом рынке. Сейчас рынок негосударственных пенсионных услуг находится в преддверии взрывного развития. Во-первых, стимулом к этому служит заинтересованность государства в пенсионной реформе. Во-вторых, до недавнего времени основная часть НПФ являлись элементами корпоративной и кадровой политики при крупных предприятиях. Крупные корпоративные фонды уже отрегулировали механизм работы со стратегическим клиентом, и в скором будущем следует ожидать исчерпания возможностей по дальнейшему развитию только за счет материнской компании. Корпоративные фонды

являются основными поставщиками клиентской базы, но этот сегмент близок к насыщению.

Наряду с явной поступательной динамикой в негосударственном пенсионном обеспечении имеется целый ряд «узких мест», преодоление которых окажет благоприятное влияние на его дальнейшее развитие.

Проблемы негосударственного пенсионного обеспечения и пути их решения

Негосударственное пенсионное обеспечение предназначено в первую очередь именно для граждан, чей выход на пенсию ожидается в будущем. Оно позволяет в сочетании с государственным пенсионным обеспечением достигнуть суммарной величины коэффициента замещения на уровне международных стандартов. По данным Пенсионного фонда РФ, на 2008 год численность пенсионеров в России составляла 38 472 063 человек. Средний размер пенсий – 3682,26 рубля. По прогнозам число работающих и пенсионеров к 2040 году в России сравняется.

Однако на это пути существуют проблемы пенсионной системы, которые можно подразделить на две группы:

- 1) Проблемы нынешних пенсионеров. Наряду с низким уровнем пенсий имеют место проблемы конкретных групп пенсионеров: инвалидов, военных пенсионеров и т.д.
- 2) Проблемы будущих пенсионеров, т.е. нынешних работников. Серьезной проблемой является низкая доходность пенсионных накоплений.

Финансовое состояние Пенсионного фонда России характеризуется все возрастающим дефицитом, который пока покрывается за счет государственного бюджета. В долгосрочном плане это угрожает стабильности пенсионной системы и экономической безопасности страны в целом. При этом подрываются страховые принципы пенсионной системы, не достигается должная взаимосвязь между величиной зарплаты и величиной пенсии. Материальное положение российских пенсионеров не соответствует представлениям о достойной старости. Средний коэффициент замещения по России в течение последних лет снижается, поскольку темпы роста пенсий отстают от темпов роста заработной платы. Коэффициент замещения утраченного заработка пенсией в России: 27% – в 2006г.; 24% – в 2007г.; 25% – 30% – прогноз на 2010 – 2020 г.г. согласно программе социально-экономического развития России до 2020 г. Для высокооплачиваемых категорий работников в связи с применением регрессивной шкалы взносов в системе обязательного пенсионного страхования размер трудовой пенсии не превышает 10–15% утраченного заработка [4].

Медленно формируется инвестиционный потенциал накопительной системы. Лишь около 4% граждан, имеющих право на выбор модели инвестирования своих пенсионных накоплений, выбрали НПФ и частные управляющие компании.

В настоящее время особую озабоченность вызывают кризисные явления на финансовых рынках и неудовлетворенность результатами инвестирования пенсионных резервов и пенсионных накоплений, что может стать поводом для принятия возможных негативных для негосударственных пенсионных фондов решений. Для этого необходимо: расширить перечень инструментов и изменить порядок регулирования инвестирования пенсионных средств вместо действующего количественного ограничения вложений по отдельным направлениям; изменить порядок оценки доходности пенсионных инвестиций, исходя из того, что вложения НПФ рассчитаны не на короткие инструменты, а на долгосрочный период. Большинство граждан остаются «клиентами» государственной управляющей компании. Средства этих граждан вкладываются только в государственные ценные бумаги, отличающиеся низкой доходностью, и не используются для инвестирования в реальную экономику.

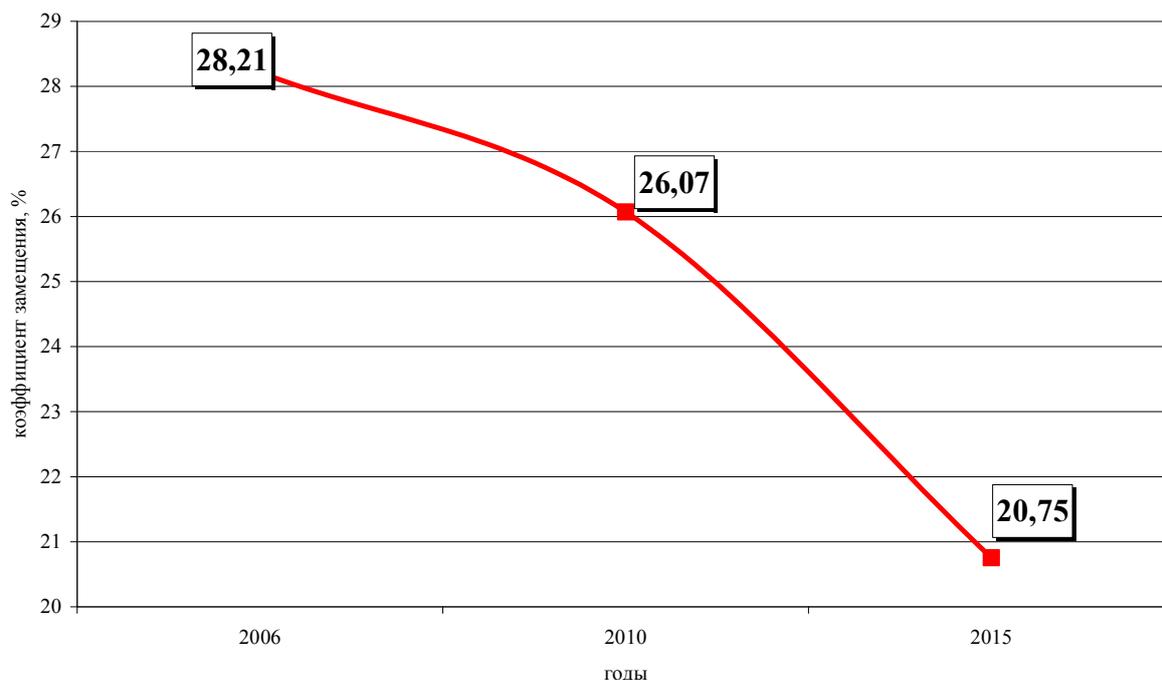


Рис. 2. Коэффициент замещения среднего размера трудовой пенсии по старости

Население плохо информировано о целях и принципах пенсионной реформы, о своих правах и возможностях в новой пенсионной системе — как в отношении накопительной части трудовой пенсии, так и в отношении добровольного пенсионного обеспечения. Ситуация в этой сфере меняется к лучшему, но очень медленно. Указанное обстоятельство вызывает широкую полемику в средствах массовой информации, серьезную обеспокоенность населения и общественных организаций.

Государство должно четко определить уровень гарантий и ответственности, которые оно может взять на себя в процессе пенсионного обеспечения своих граждан, создав условия для формирования пенсионных накоплений граждан в рамках частно-государственного партнерства, как с участием работодателей, так и самих граждан.

Требует перестройки сложившаяся система инвестирования пенсионных накоплений, предназначенных для финансирования накопительной части трудовой пенсии. Инвестирование 94% всех пенсионных накоплений в государственные ценные бумаги не может считаться нормальной ситуацией. Задачи, поставленные при создании накопительной системы, могут быть решены только при условии широкого привлечения негосударственных пенсионных фондов и частных управляющих компаний, осуществляющих инвестирование в реальный сектор экономики.

Усиление роли негосударственного пенсионного обеспечения и его поступательное развитие во многом будут зависеть от принятия налогообложения, стимулирующего доступ граждан к добровольным пенсионным схемам, установления благоприятного налогового режима для работодателей, физических лиц – вкладчиков фондов, негосударственных пенсионных фондов и управляющих компаний в связи с привлечением и инвестированием пенсионных средств.

Заключение

Дальнейшее развитие пенсионной системы в целом и ее неотъемлемой части – негосударственного пенсионного обеспечения – требует разработки и реализации целевой государственной программы информационно-разъяснительной работы для повышения финансовой грамотности населения в целях позитивного воздействия на

мотивированное поведение работающих граждан в отношении своей будущей пенсии. Эту программу следует осуществлять на трехсторонней основе во взаимодействии с государственными структурами, бизнес-сообществом и профсоюзами.

Важно убедить граждан в том, что достойный уровень жизни человека в старости есть предмет его заботы на протяжении всей жизни, что достойное будущее создается собственными руками, а основной задачей государства наряду с обеспечением минимального уровня пенсии является создание условий для зарабатывания пенсии, в том числе для формирования пенсионных накоплений.

Одновременно с этим государство должно обеспечить социальную безопасность для тех, кто уже не может влиять на уровень своего достатка в старости – нынешних пенсионеров.

Литература

1. Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах».
2. Угрюмов К.С. Роль и место негосударственных пенсионных фондов в пенсионной системе России // Пенсионные фонды и инвестиции. – 2007. – № 5. – с. 16–18.
3. www.investfunds.ru
4. www.raexpert.ru
5. Ерусланова Р.И., Емельянова Ф.Н., Кондратьева Р.А. Пенсионное обеспечение в России: Учебное пособие / Под общ. Ред. Проф. Р.И. Еруслановой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 608 с.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТУРИЗМЕ

М.Е. Ершова

(Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения)

Научный руководитель – д.т.н., профессор В.Г. Котельников

(Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения)

Работа посвящена проблеме применения маркетинговых технологий в туризме. Цель работы – не только определить место маркетинга в туризме, но и назвать конкретные маркетинговые средства, применимые в туристической отрасли.

Ключевые слова: маркетинговые технологии, туристический маркетинг, маркетинговая стратегия, маркетинговый план

Введение

С каждым годом российская туристическая индустрия все более активно включается в мировой рынок. Развитие туризма как никакая другая отрасль экономики стимулирует создание рабочих мест и развитие малого бизнеса, перераспределяет ресурсы между странами, оказывает стимулирующее воздействие на такие секторы экономики, как транспорт, связь, сфера услуг, торговля, строительство, производство товаров народного потребления и составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики РФ.

На сегодняшний день, в условиях кризиса, у России есть шанс развивать туризм и направить туристические потоки из-за рубежа внутрь страны. Существует опыт 1998 года, когда дефолт положительно повлиял на развитие внутрироссийского туризма: в такой ситуации, чтобы сэкономить, жители России предпочитали выезжать на отдых на меньший срок и не очень далеко. При этом все последние десятилетия, в условиях самых различных кризисов, терактов, забастовок, техногенных катастроф и природных катаклизмов, люди продолжают ездить на отдых, становятся психологически устойчивее.

Таким образом актуальность данной работы заключается в том что, в условиях экономического кризиса существует возможность повернуть туристические потоки из-за рубежа внутрь России [1]. Сегодня одним из преимуществ отечественной туристической индустрии является курс рубля, девальвация которого может повысить конкурентоспособность отечественного туристического продукта.

Цель данной работы – не только определить место маркетинга в туризме, но и назвать конкретные маркетинговые средства, применимые в туризме.

1. Индустрия туризма и ее развитие в современных условиях

Туристический маркетинг – совокупность методов и приемов сбора и анализа данных, направленных на выявление возможностей удовлетворения потребностей людей с точки зрения психологических, экономических и социальных факторов, а так же на решение задач рационального ведения туристической организации.

Цель маркетинга – распознать, идентифицировать и оценить существующий или скрытый спрос на товары и услуги, которые предприятие предлагает или может предложить, и направить усилия фирмы на разработку, производство, распределение, продажу и продвижение этих товаров и услуг.

Цель туристического маркетинга – приносящая прибыль работа по обслуживанию и удовлетворению потребностей клиентов. С этой точки зрения

маркетинг должен служить четко выраженной задаче: как успешнее всего функционировать.

Индустрия туризма характеризуется большим количеством малых и средних предприятий, которые не имеют ни "know-how", ни опыта, необходимого для правильного применения современных маркетинговых техник. У них нет также и прибыли (выручки), достаточной для того, чтобы нанять требуемое количество людей и оплатить необходимые маркетинговые расходы. Они предпринимают только беспорядочные попытки в рекламе, продвижении и исследовании рынка.

Действительно, туристический рынок крайне неструктурирован, на нем работают тысячи операторов и агентств. Но как мы видим с каждым годом их количество сильно сокращается (рисунок).

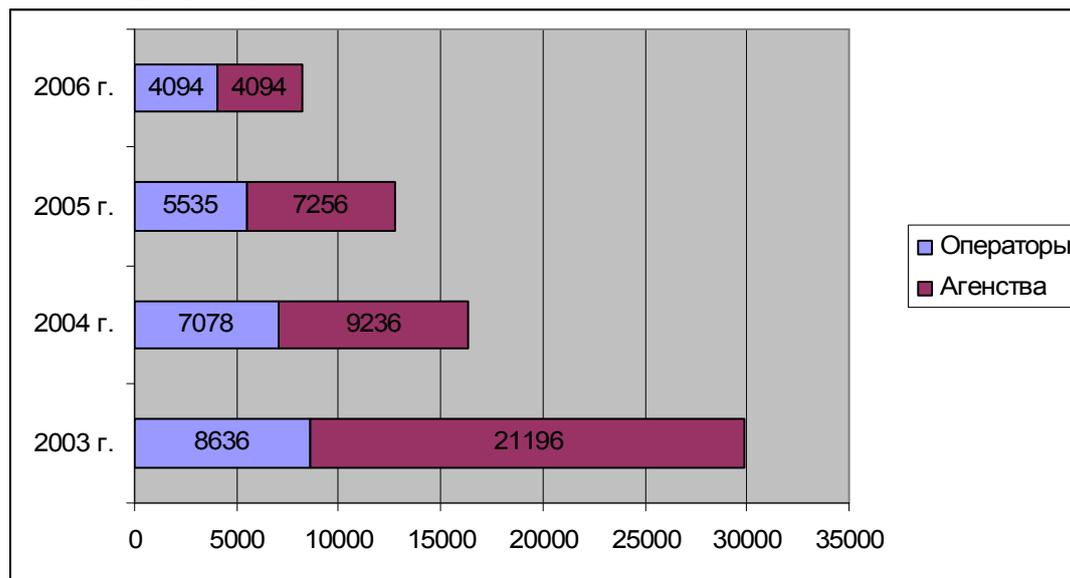


Рисунок. Количество зарегистрированных турфирм в РФ

По экспертным оценкам, как минимум половина компаний, получивших в свое время лицензию, являются «мертвыми душами». Новые игроки, которые возникают каждый год перед началом «высокого сезона» по тому или иному направлению (в первую очередь это относится к выездному туризму), как правило, «расчищают» себе дорогу с помощью демпинговых цен. Многие из них не «доживают» до следующего сезона. Все это явно не идет на пользу туристическому рынку.

Для достижения успеха требуются значительные усилия, выдумка, находчивость. Необходимо в первую очередь разработать соответствующую стратегию продвижения своего туристического продукта. Такое продвижение может осуществляться различными способами, как внешними, так и внутренними по отношению к заинтересованной фирме. Выработка маркетинговой стратегии на разных уровнях в конечном счете позволит определить национальную программу развития внутреннего туризма. В настоящее время ничего подобного не разработано на национальном уровне, но даже большинство туристических фирм, проработавших уже значительное время в этом бизнесе, используют лишь часть возможных методов и средств маркетинговой деятельности.

В настоящее время индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся форм международной торговли услугами. В последние двадцать лет среднегодовые темпы роста числа прибытий иностранных туристов в мире составили 5,1%, валютных поступлений – 14%.

По прогнозам экспертов, бурное развитие международного туризма будет продолжаться и далее. При сохранении сложившихся темпов роста число

международных путешествий к 2010 году увеличится и составит порядка 937 млн. человек. По последним прогнозам ВТО [2], к 2020 году ежегодно будет путешествовать уже 1,6 миллиарда человек, а темпы роста составят по количеству туристов – 4,3%, а по доходам в туризме – 6,4%.

Сейчас международный туризм входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, уступая нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению, удельный вес которых в мировом экспорте 11% и 8,6% соответственно [2].

Также постоянно возрастает значение туризма как источника валютных поступлений, обеспечения занятости населения, расширения межличностных контактов. ВТО опубликовала прогноз развития туризма в 21 веке. ВТО выделили десять стран, которые к 2020 году будут лидировать по количеству принимаемых туристов. Эти страны представлены в табл. 1.

Таблица 1. Десять стран, которые по прогнозам ВТО будут самыми посещаемыми к 2020 г.

Страна	Количество туристов (млн. чел)	Среднегодовой темп прироста (%)
Китай	137,1	8,0
США	102,4	3,5
Франция	93,3	1,8
Испания	71,0	2,4
Гонконг	59,3	7,3
Италия	52,9	2,2
Англия	52,8	3,0
Мексика	48,9	3,6
Россия	47,1	6,7
Чехия	44,0	4,0

Развитие туризма становится все более заметным и ощутимым. Поэтому изучение его состояния и проблем является очень важным, в особенности потому что туризм может оказывать существенное влияние на экономику страны. Значение туризма в мире постоянно возрастает, что связано с возросшим влиянием туризма на экономику отдельной страны.

2. Маркетинговые технологии в туризме. Методы продвижения туристического продукта

Успешная работа маркетинга зависит не только от нужного продукта хорошего качества, ориентированной на рынок, ценовой политики, надежной и эффективной сети дистрибьюторов. Необходима также систематическая и эффективная связь с потенциальным клиентом и торговыми посредниками, что сокращает разрыв между производителем туристического продукта и его потребителем. Главная цель этой связи – оказание влияния на целевую группу. Необходимо внушить такое представление о товаре или услуге, которое изменило бы существовавшие до этого взгляды и повлияло на будущее поведение.

Не существует универсального способа подготовки маркетингового плана. У каждого туристского предприятия свои взгляды на эту проблему. Сохраняются только основные, общие для всех этапы (процедуры):

- 1) Анализ текущей маркетинговой ситуации.
- 2) Опасности и возможности.

- 3) Задачи и проблемы.
- 4) Стратегия маркетинга.
- 5) Программа действий.
- 6) Бюджеты.
- 7) Порядок контроля.
- 1) Анализ текущей маркетинговой ситуации.

В первом основном разделе маркетингового плана дается описание характера целевого рынка и положения фирмы на этом рынке. Составитель плана описывает туристический рынок с точки зрения его размера, основных сегментов, нужд заказчиков, делает обзор основных туристических направлений, перечисляет основных конкурентов и т.д.

- 2) Опасности и возможности.

Этот раздел заставляет взглянуть на перспективу и представить опасности и возможности, которые могут возникнуть перед фирмой. Цель – предвидение важных событий, которые могут сильно сказаться на фирме. Причем необходимо перечислить максимально возможное число опасностей и возможностей.

- 3) Задачи и проблемы.

Изучив связанные с тур продуктом задачи и возможности, маркетолог или управляющий в состоянии поставить задачи и очертить круг возникающих при этом проблем. Задачи должны быть сформулированы в виде целей, которые фирма стремиться достичь за конкретный период времени. Обычно это завоевание конкретной доли рынка или повышение прибыльности продаж на определенную величину.

- 4) Стратегия маркетинга.

В этом разделе излагается общий маркетинговый подход к решению поставленных задач. Он включает в себя конкретные стратегии по целевым рынкам, комплексу маркетинга и уровню затрат на маркетинг.

Маркетолог выбирает одну из нижеследующих стратегий:

а) Стратегия кардинального изменения – предполагает концентрацию усилий с целью уточнения причин падения численности посетителей, инвестирование развития, эффективное планирование и принятие мер по продвижению.

б) Стратегия сохранения роста – внедряется при неблагоприятных внешних условиях и направлена на поддержание низкого уровня роста за счет привлечения дополнительных посетителей дополнительным обслуживанием.

в) Стратегия достигнутого роста – применяется на стадии достигнутого развития с ограниченным набором нового продукта и проектов развития.

г) Стратегия избирательного роста – в данном случае только определенный туристический сегмент подлежит целевому направлению усилий.

Каждую стратегию необходимо обосновать с точки зрения того, каким образом учитывает она опасности, возможности и ключевые проблемы, изложенные в предыдущих разделах плана. Одновременно необходимо рассчитать размеры бюджета маркетинга, необходимого для претворения в жизнь всех ранее изложенных стратегий.

- 5) Программа действий.

Стратегии маркетинга необходимо превратить в конкретные программы действий, дающие ответы на следующие вопросы: 1) что будет сделано? 2) когда это будет сделано? 3) кто это будет делать? 4) сколько это будет стоить? В течение года по мере возникновения новых проблем и появления новых возможностей в планы мероприятий вносятся коррективы.

- 6) Бюджеты.

План мероприятий позволяет в свою очередь разработать соответствующий бюджет, являющийся, по сути дела, прогнозом прибылей и убытков. В графе

"поступления" дается прогноз относительно числа и средней цены туров, которые будут проданы. В главе "расходы" указывается планируемая сумма издержек.

7) Порядок контроля.

В последнем разделе плана излагается порядок контроля за ходом выполнения всего намеченного. Обычно цели и бюджетные ассигнования расписываются по месяцам или кварталам. Это означает, что можно оценивать результаты, достигнутые в рамках каждого отдельного промежутка времени. Контроль – это не только способ убедиться в том, что кампания по продвижению туристического продукта реализуется по плану. Помимо контроля результатов и эффективности, необходим также контроль изменений внешних переменных.

Измерение эффективности продвижения и контроль.

Цель маркетинга – определить действительный и потенциальный спрос и обеспечить прибыльность продаж туристских товаров и услуг. Успех маркетинговой службы определяется объемом продаж, прибылью, долей на рынке и эксплуатацией имеющихся мощностей. Он определяется качеством продукта или услуги, ценой и способами использования инструментов поддержки маркетинга.

Эффективность маркетинга определяется и внешними факторами, например, конкуренцией, экономическим состоянием целевой группы и рынка, политической обстановкой, климатическими условиями и другими факторами, неподвластными тур предприятию.

Эффективность продвижения и эффективность коммуникации нельзя выразить в абсолютных показателях. По этой причине исследовательская программа должна быть разработана таким образом, что было возможно измерить те трансформации, которые произошли в данный период времени и являются результатом продвижения.

Другими словами, для измерения эффективности необходимо учитывать временные характеристики. Основные параметры – измерения до начала кампании по продвижению, во время и после завершения кампании. Обзоры до начала и после окончания кампании не всегда приносят достаточную информацию. По этой причине желательно планировать ряд подобных обзоров до начала кампании, в ее разгар и после ее завершения.

Заключение

Проблема внедрения маркетинговых технологий в управление туристической организацией достаточно остро стоит в настоящий момент перед малыми турфирмами. Такие фирмы не могут позволить себе организацию отдела маркетинга или найма дипломированного маркетолога, в то время как руководители этих фирм также не обладают необходимыми знаниями. Вместе с тем, применение маркетинговых технологий на данном этапе является важным фактором развития туристической отрасли.

В данной работе были определены понятие и роль маркетинга в туризме. Были предложены к применению такие методы маркетинга, как маркетинговое планирование, стратегии маркетинга.

Главная задача руководителя турфирмы заключается в том, чтобы подчинить все средства продвижения единой цели. Использование предложенного рекламного графика в совокупности с PR и стимулированием сбыта позволит получить синергетический эффект, т.е. каждый элемент продвижения будет дополнять предыдущие и усиливать общий эффект воздействия на потребителя.

Литература

1. Интернет-СМИ "Кавказский узел" Союз туриндустрии: кризис может помочь развитию туризма в ЮФО. 27.02.2009 г. – <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/150136>
2. Концепция развития туризма Статистика мирового туризма – <http://www.world-tourism.org/stat>
3. Скобкин С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе. – М.: Юристь, 2001. – 224 с.
4. Голубков Е.П. Маркетинг как концепция рыночного управления Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №1. – С. 14–24.
5. Голубков Е.П. О некоторых понятиях и терминологии маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №5. – С. 3–13.
6. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой. – М.: ЮНИТИ, 1998 г. – 787 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль. – Санкт-Петербург: Питер, 1998. – 466 с.
8. Вестник РАТА октябрь 2001 "Ленинградская область как туристический центр Северо-Запада Российской Федерации" (по материалам интервью с Владимиром Макаревичем, директором автономной некоммерческой организации "Ленинградская областная ассоциация поддержки туризма, инфраструктуры отдыха и развлечений").
9. Лесник А.П., Чернышев А.В. "Практика маркетинга в гостиничном и ресторанном бизнесе", М. – 2000.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Д.В. Григорьев

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Научный руководитель – д.э.н., профессор И.Ф. Феклистов

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Данная статья рассматривает место, значение стратегического мышления организации в современных экономических условиях.

В работе ставятся задачи рассмотреть стратегическое мышление не как стандартный набор методов исследования, а как живую материю, которая позволяет организации познать сущность хозяйственных процессов, оценить хозяйственные ситуации, выявить резервы и подготовить научно обоснованные решения для планирования и управления.

Ключевые слова: стратегия, анализ, управление

В условиях непродуктивности ведения экономической политики России на уровне государства, вся тяжесть забот о завтрашнем дне ложится в первую очередь на основу основ – малый и средний сектора предпринимательства.

Признавая заслуги Н.Д. Кондратьева в исследовании технологических циклов, современные исследователи часто обходят стороной его идеи об иерархическом характере коротких, средних и длинных циклов, а также о взаимной увязке длинных циклов с явлениями политической и социальной жизни.

По мере углубления кризисных явлений к лету 2009 года для российской экономики наиболее актуальной станет проблема ускорения восстановительных процессов и их охвата. В этих условиях задача заключается в разработке целостной стратегии целевого управления, позволяющей перейти от эпизодических мер к созданию стабильного механизма целевой ориентации всех участников хозяйственной деятельности. Решение этой задачи возможно в рамках построения системы стратегического управления на принципах проблемно ориентированного подхода. Его сущность заключается в:

- (1) обеспечении постоянной долговременной готовности и способности организации к восприятию, трансформации во всех сферах деятельности;
- (2) создании механизмов для осуществления качественных рывков в хозяйственной деятельности.

Система позволяет: сосредоточить усилия на решении ключевых проблем деятельности, вытекающих из предпринимательской политики и долгосрочных намерений организации; создать стратегическую систему управления, обеспечивающую переход от «реактивного» к «активному» управлению, построенному на принципах опережения возникающих противоречий и проблем в хозяйственной деятельности.

Долгосрочный прогноз будущего состояния организации строится на основании перспектив экономического и социального развития. Для более точного прогноза необходимо предвидеть стратегии конкурентов, изменения отраслевых структур и состояний инфраструктуры.

Условием успеха организации является активное участие ее руководителя в принятии определяющих и подкрепляющих стратегию решений и компромиссов. Высшие руководители крупных организаций требуют навыков стратегического мышления и от менеджеров среднего звена и от линейных менеджеров. Некоторые организации находят способы вовлечения в процесс стратегического планирования

простых рабочих. Овладение стратегическим мышлением означает осознание концепции стратегии, ее уровней, принципов формулирования и внедрения.

Для реализации избранной стратегии менеджер выбирает методы реализации, соблюдая следующие правила: этапы реализации должны иметь шаговый характер; процедура должна состоять из серии простых задач; каждая задача должна иметь ясную цель; задачи должны быть представлены в функциональной форме.

Задачи по реализации стратегии должны быть четко сформулированы и содержать детальное описание каждого стратегического шага [1].

В некоторых ситуациях участники рынка могут достичь конкурентных преимуществ в процессе кооперации с другими организациями, чтобы совместно разрабатывать новые предложения, расширять рынки сбыта, преследовать общие цели. Сегодня партнерские стратегии с успехом используют и крупные и малые организации. Вопрос состоит не в том, идти ли организации на сотрудничество или нет, а в том, где, в какой мере и с кем кооперироваться.

Взаимосвязь и партнерство стали неотъемлемой частью жизни. Впрочем, степень сотрудничества может быть разной: статус предпочтительного поставщика, стратегическое бизнес-партнерство, совместное предприятие, слияния и поглощения. На рис. 1 данные типы партнерских отношений расположены в порядке увеличения степени сотрудничества.

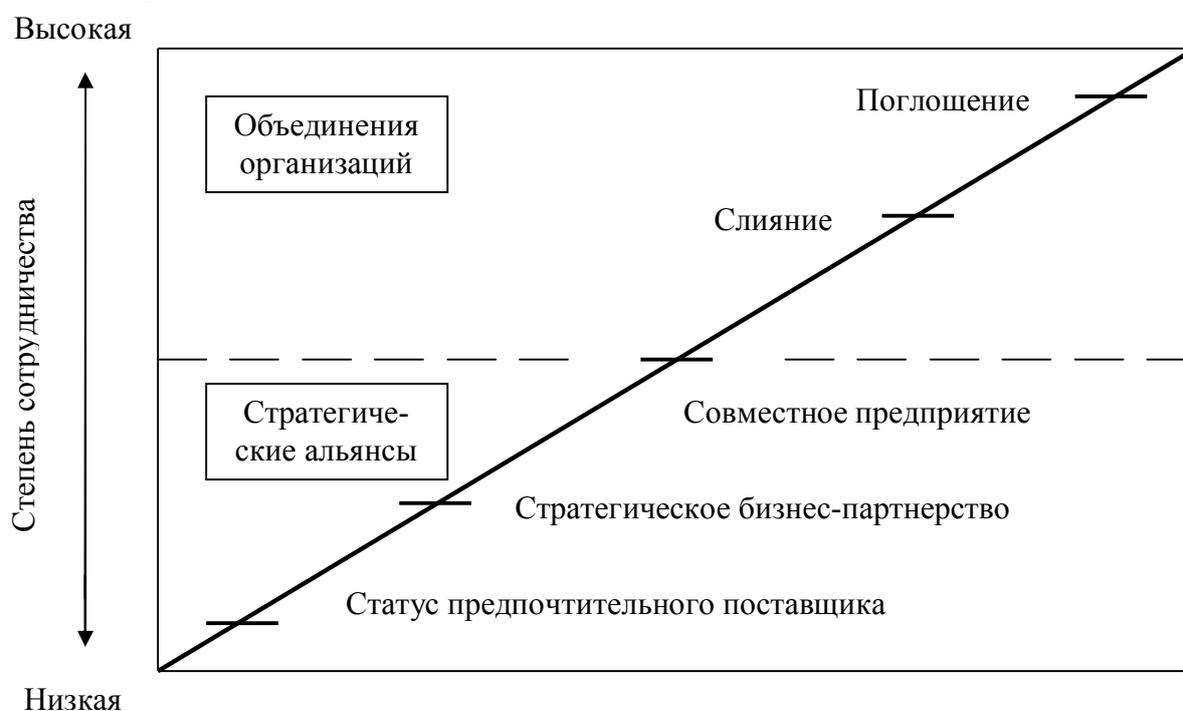


Рис. 1. Разновидности стратегий партнерства [2, с. 307]

Современным организациям приходится одновременно решать вопросы конкуренции и кооперации. Редким организациям удается противостоять натиску международной конкуренции, технологического прогресса и новых регуляционных правил в одиночку. В этой новой среде устойчивое преимущество достигается за счет умелой комбинации стратегий конкуренции и стратегий партнерства.

В жизненном цикле любой организации четко прослеживаются состояния относительной статики и относительной динамики. Все зависит от содержания цели, которая ставится перед каждой стадией. Рассматривая цели как предвосхищение результата, на который направлены усилия менеджера, их подразделяют на функциональные (поддержание достигнутого состояния системы) и новые (приобретение нового качественного состояния системы). Новые цели требуют выхода

на новые ориентиры, новые критерии равновесия в системе, новые решения, новые организационные структуры, т. е. вызывают необходимость разработки и осуществления комплекса действий, которые определяются как стратегии [3, с. 120].

Стратегическое мышление характеризуется стремлением к развитию мощной организационной культуры и видением будущего; практикой наделения властью; плоской структурой управления; командной работой и свободным обменом информацией. Такие характеристики позволяют организации непрерывно усваивать новые знания, как на уровне отдельных работников, так и на уровне организации в целом, добиваясь непрерывных улучшений. Стратегическое мышление организации становится программой, проникающей во все сферы жизни организации.

Информационной базой стратегического мышления является система показателей, которая охватывает все стороны деятельности организации. Все показатели можно объединить в блоки в зависимости от направления и объекта изучения. Создается блок-схема формирования и анализа основных групп показателей хозяйственной деятельности.

Общая блок-схема включает 11 блоков [4].

БЛОК 1. Анализ организационно-технического уровня и других условий производства.

В основу всех экономических показателей хозяйственной деятельности, представленных в блоке 1, положен ОТУ производства. Он включает в себя совокупность следующих показателей:

(1) технический уровень производства (качество средств труда, автоматизация, механизация, качество продукции и т.д.);

(2) уровень организации производства (концентрация, специализация, кооперирование, организация труда и т.д.);

(3) уровень управления производством, т.е. методы управления.

К другим условиям производства относятся:

- социальные условия (внутренние и внешние);

- природные условия;

- внешнеэкономические условия.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности необходимо начинать с изучения организационно-технического уровня производства, т.к. показатели этого блока оказывают влияние на все остальные показатели, а именно: объем производства и продажи, качество продукции, степень использования производственных ресурсов, себестоимость, прибыль, рентабельность.

БЛОК 2. Анализ и оценка эффективности использования основных производственных средств.

Данный блок характеризуется такими важными показателями, как:

(1) средняя стоимость ОПФ (F) – количественный показатель;

(2) фондоотдача (Ф_о). Это продукция, приходящаяся на 1 руб. ОПФ. Непосредственно с фондоотдачей связан показатель фондоемкости – это стоимость ОПФ, приходящаяся на 1 руб. продукции. Фондоотдача и фондоемкость являются качественными показателями;

(3) фондорентабельность определяется как сумма прибыли от реализации продукции, полученная на 1 руб. основных производственных фондов;

(4) амортизация (А_м) – она представляет собой возмещение в денежной оценке износа ОПФ.

БЛОК 3. Анализ и оценка эффективности использования оборотных средств.

Показатели, характеризующие этот блок:

(1) материальные затраты (М) – количественный показатель;

(2) материалоотдача (M_o). Это объем продукции, приходящийся на 1 руб. материальных затрат. Непосредственно с материалоотдачей связан показатель материалоемкости. Это материальные затраты, приходящиеся на 1 руб. продукции. Материалоотдача и материалоемкость являются качественными показателями. Частными показателями материалоемкости являются сырьеемкость, топливеемкость, энергоемкость. Они определяются как отношение стоимости соответственно сырья и материалов, топлива, энергии к объему реализации услуг;

(3) коэффициент оборачиваемости (Кобор) – это стоимость реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. запасов. Коэффициент закрепления (K_z) – это величина, обратная коэффициенту оборачиваемости, характеризующая долю запасов, приходящихся на 1 руб. себестоимости реализованной продукции.

БЛОК 4. Анализ использования труда и заработной платы.

Три основных показателя характеризуют этот блок:

(1) численность производственного персонала (R) – количественный показатель;

(2) производительность труда (D) – качественный показатель или средняя выработка на 1 работника;

(3) оплата труда производственного персонала с отчислениями на социальные нужды (U).

Блоки 2, 3, 4 отражают использование производственных ресурсов. Все относительные (качественные) показатели этих блоков, т.е. фондоотдача, материалоотдача, производительность труда, зависят от блока 1.

БЛОК 5. Анализ продаж.

Основной показатель этого блока – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (N). Он имеет взаимосвязь с блоками 2, 3, 4. Эту взаимосвязь можно представить двухфакторными мультипликативными моделями:

$N = F * F_o$ – связь с блоком 2;

$N = M * M_o$ – связь с блоком 3;

$N = R * D$ – связь с блоком 4.

БЛОК 6. Анализ себестоимости.

Себестоимость (S) включает в себя: материальные затраты, расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, амортизацию и прочие расходы. Показатели блоков 2, 3, 4, 5 будут входными для этого блока.

$S = M + U + A_m + \text{проч. расх.}$

БЛОК 7. Анализ величины и структуры авансированного капитала (активов).

Основные показатели этого блока:

(1) основные средства (ОПФ) (F);

(2) оборотные средства (E);

(3) активы ($A = F + E$).

Эти показатели во взаимосвязи с показателями выручки от продажи, т.е. с блоком 5, характеризуют эффективность использования ОПФ, т.е. фондоотдачу N/F и оборачиваемость оборотных средств $(N/E) * N/E$.

БЛОК 8. Анализ прибыли и рентабельности.

Основные показатели этого блока:

(1) прибыль валовая, прибыль от продаж, чистая прибыль и др.;

(2) рентабельность проданной продукции: $p_n = P/N$;

(3) рентабельность полных затрат: $p_s = P/S$.

Прибыль от продаж (P_n) = Выручка (нетто) от продажи (N) – Себестоимость проданных товаров (S_n) – Коммерческие расходы (KP) – Управленческие расходы ($УР$), т.е.

$P_n = N - S_n - KP - УР$.

Рентабельность проданной продукции (p_n) = Прибыль от продаж (P_n) / Выручка (нетто) от продаж (N).

БЛОК 9. Анализ капиталоемкости (деловой активности).

В этом блоке анализируется оборачиваемость производственных фондов (основных и оборотных активов). Два показателя характеризуют этот блок:

(1) оборачиваемость активов (N/A);

(2) капиталоемкость продукции (A/N). Это показатель, обратный показателю оборачиваемости активов.

Входящими показателями этого блока являются показатели блоков 5 и 7.

БЛОК 10. Анализ рентабельности производственных активов организации.

$r_a = P_{\text{до налогообл.}} / A$, т.е. Прибыль до налогообложения / Активы.

Используя способ расширения исходной факторной системы, умножим числитель и знаменатель дроби на объем продаж (N) и среднегодовую стоимость оборотных средств (E). Получим следующую зависимость рентабельности активов от факторов:

$$P/A = P/N * N/E * E/A = x*y*z,$$

где P/N – рентабельность продаж, %; N/E – оборачиваемость оборотных активов; E/A – доля оборотных активов в общей стоимости активов.

Этот блок имеет связь с блоками 5, 8, 9.

БЛОК 11. Анализ финансового состояния, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Для проведения анализа используются показатели из предыдущих блоков. При этом анализируются ликвидность активов, финансовая устойчивость, платежеспособность и другие показатели.

В процессе финансово-хозяйственного анализа можно выделить три этапа:

(1) Дается предварительная характеристика деятельности организации по системе важнейших показателей. При этом осуществляется обзор обобщающих показателей или чтение отчетности.

(2) Анализируются факторы и причины, оказавшие влияние на изменение показателей, т.е. осуществляется углубленный анализ всех показателей по блокам в их взаимосвязи, выявляются внутрихозяйственные резервы.

(3) На основе проведенного анализа дается обобщающая комплексная оценка эффективности (неэффективности) деятельности организации.

Проанализировав состояние организации можно спрогнозировать дальнейший путь развития и, при необходимости, откорректировать его в соответствии с реалиями современной экономики.

Таким образом, стратегическое мышление организации в кризисных условиях российской экономики 2008–2009 гг. являет собой необходимость для преодоления негативных последствий мирового экономического кризиса.

Философия современного стратегического менеджмента основана на системном и ситуационном подходах. Деловая организация рассматривается как «открытая» система. Главные предпосылки успеха изыскиваются не внутри, а вне ее, то есть успех деятельности связывается с тем, насколько быстро и удачно организация приспосабливается к экономическому, социально-политическому, социально-культурному окружению [5, с. 424].

Умение грамотно управлять стратегическими переменами поможет руководству организации принять на вооружение новые идеи, установить в организации новые модели поведения.

На этапе усложнения внутренней структуры и формирования нового уровня системы управления диверсификация обеспечивает неуязвимость организации по отношению к новым, плохо изученным внешним возмущениям. В связи с этим, области деятельности организации должны иметь минимальную взаимосвязь, чтобы угрозы, возникающие в каждой из них, не влияли бы на остальные. Структура при этом начинает просто отражать дифференцированную

внешнюю среду. Т.е., для обслуживания каждой однородной области деятельности создается свое отделение, являющееся центром прибыли с полным набором оперативных функций. Децентрализованные дивизиональные структуры ограничивают возможности экономии за счет комплексирования функциональных ресурсов и использования масштабов операций. Такая диверсификация, в свою очередь, создает возможность для роста внутренней энтропии и становится просто необходимой в условиях дефицита ресурсов. На основе технологической, сбытовой, производственной и ресурсной взаимосвязи различных областей деятельности проводится внутренняя интеграция структуры организации. Описанная последовательность усложнения стратегий, систем и структур управления схематично определяет общее направление процесса.

Литература

1. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. Оголевой Л.Н. – М.: ИНФРА-М.: 2007. – 238 с.
2. Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 864 с.: ил.
3. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебное пособие/ Под ред. Завлина П.Н. и др. – М: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 475 с.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т. Гиляровская и др. – М.: ТК Велби, Просвет, 2006. – 360 с.
5. Всеобщая история менеджмента: Учебное пособие / И.И. Мазур, А.Г. Поршневу, В.Д. Шапиро, Э.М. Коротков, Н.Г. Ольдерогге / Под общей редакцией проф. И.И. Мазура. – М.: ЕЛИМА, 2007. – 784 с.: ил.
6. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: Учебник для вузов. – изд. 4-е, перераб., доп. – М.: Высшее образование, 2007. – 609 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: НЕОБХОДИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

С.А. Медведева

Научный руководитель – к.э.н., профессор В.П. Кустарев

В статье были рассмотрены и систематизированы основные факторы, определяющие необходимость инновационного пути развития предприятия. Обоснована связь между инновационным развитием и сохранением конкурентоспособности. Проанализированы и обобщены основные преимущества инновационного пути развития, их влияние на поддержание конкурентоспособности товаров и самого предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, конкурентоспособность

Введение

В современных условиях быстроменяющийся мир требует от предприятий иных методов управления. Сокращение жизненного цикла продукта, растущие потребности рынка и потребителей заставляют производителей приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре. В выигрыше оказывается тот, кто быстрее всех способен реагировать на перемены в обществе и воплощать в жизнь задуманное, т.е. использовать свои инновационные возможности [1].

В 2000-х годах управление знаниями стало важным инструментом повышения эффективности деятельности организаций. Характерной чертой современности является взаимопроникновение стратегического и инновационного управления. Это связано с тем, что инновации определяют основную линию перспективного развития предприятия. Внедрение новой технологии, предложение новых товаров и услуг, формирование новых рынков или введение новых организационных форм позволяет организации увеличить итоговую ценность для потребителей. Новые виды бизнеса дают возможность организации создать дополнительные источники денежного потока и, следовательно, увеличить стоимость акций, а также осуществлять последующие капиталовложения в дальнейшую разработку товаров, услуг и процессов. Такой кругооборот является основой роста и развития организации. Это позволяет организации сохранять свою конкурентоспособность на рынке [2].

Обоснование необходимости инновационного пути развития предприятия

В глобальной конкуренции решающую роль играют именно инновации. Текущее конкурентное положение занимающих лидирующее положение в мире по объемам валовой выручки фирм достигнуто за счет применения эффективных стратегий и технологического доминирования, при этом компании, желающие занять более сильную конкурентную позицию, расходуют в относительном выражении на исследования и разработки гораздо больше. Резкое увеличение патентной активности после 1997 года свидетельствует о переоценке роли знаний как основы получения стратегического конкурентного преимущества на рынке [3].

Стремительность технологического прогресса совместно с глобализацией сегодня предоставляют потребителю как никогда широкий выбор альтернатив. Однако любой товар или услуга в подавляющем большинстве случаев не являются уникальными. Если с точки зрения потребителя такая ситуация скорее позитивна, то для игроков рынка это – ежедневная бескомпромиссная борьба за прибыль, а порой и за выживание. Увеличение плотности конкуренции практически на всех внутренних рынках приводит

к тому, что национальные компании стали уделять больше внимания R&D. Практика постоянных вложений в разработки новых технологий и продуктов уже давно присутствует во всех развитых странах [4].

В современных условиях управление инновационным развитием приобретает все большее значение для успешной финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций, становится важным инструментом конкурентной борьбы [5].

В экономической литературе связь нововведений с предпринимательской деятельностью прослеживается уже с начала прошлого века. Около 1800г. французский экономист Ж.Б. Сэй отмечал, что «предприниматель перемещает экономические ресурсы из области с более низкой в область с более высокой производительностью и большей результативностью». Дальнейшее развитие в понимании роли нововведений в предпринимательской деятельности произошло благодаря трудам австрийского ученого Й. Шумпетера, который еще в 1911 г. писал: «Под предприятием мы понимаем осуществление новых комбинаций, а также то, в чем эти комбинации воплощаются... Предпринимателями же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент» [6].

Когда высокий уровень конкуренции практически в каждой отрасли считается нормальным явлением, компаниям уже недостаточно бороться с ней путем снижения цены на товары или услуги. Очевидно, что самым гарантированным способом сохранения прибыли может быть либо создание по-настоящему оригинальных конкурентных преимуществ своей продукции, либо выход на такие рынки, где нет жесткой конкуренции. Оба способа подразумевают использование отнюдь не нового, но крайне эффективного в сегодняшней экономике метода конкурентной борьбы, известного как применение инноваций в своем бизнесе [4].

Значение инноваций постоянно возрастает, так как практика бизнеса буквально заставляет каждую компанию вводить разнообразные новшества и рационализировать производство. Необходимость инноваций диктует не только изменяющаяся внешняя среда, но и угроза устаревания существующих продуктов. В результате трансформаций среды возникают как новые потребности, так и новые знания, и способы удовлетворения этих потребностей. Все ускоряющиеся темпы изменения мира — появление новых технологий, смена предпочтений и вкусов потребителей, ужесточение конкуренции — детерминируют сокращение жизненного цикла товара. Компании, неспособные модернизировать производство, рано или поздно уступают место на рынке передовым организациям [7].

Внедрение инноваций все больше рассматривается как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому предприятия, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций.

Изменение требований покупателей к качеству товаров и услуг, возрастающее многообразие новой продукции с одновременным сокращением времени ее выведения на рынок, усиление конкуренции, вызывают необходимость адекватного реагирования со стороны товаропроизводителей на изменения внешней среды [8].

Инновации стали промышленной религией 20 века. Для бизнесмена они являются основным средством повышения прибылей, ключом к новым рынкам сбыта. Правительства делают ставку на инновации, когда пытаются преодолеть экономический кризис. Приоритеты инновационного развития давно заменили популярную в послевоенные годы концепцию «благополучной экономики» [9].

Преимущества инновационного пути развития

Развитие организаций происходит, как правило, путем освоения разнообразных инноваций. Эти инновации могут затрагивать все сферы деятельности организации. Следует отметить, что любые достаточно серьезные инновации в одной сфере деятельности организации, обычно, требуют незамедлительных изменений в сопряженных участках, а иногда и общей перестройки организационных структур менеджмента [10].

Инновации – залог успешного развития компании. Даже если фирма постоянно модернизирует свои товары, рынки, на которых она работает, могут войти в стадию спада, и стремящимся к развитию компаниям, время от времени приходится “высаживаться на новые территории”. Кроме того, инновации имеют решающее значение для поддержания или повышения уровня доходности. Под “прессом” конкурентной борьбы показатели рентабельности, достаточно быстро после выхода товаров на рынок начинают сокращаться. Модернизация продукта и расширение специализации позволяет в лучшем случае поддерживать уровень прибыли, а действительно значительный доход приносят только по-настоящему новаторские товары.

Первоочередная задача высшего руководства компании – разработка мировоззренческой концепции и приоритетов в области инноваций. Инновации, наряду с прибылью, следует рассматривать как важнейшую организационную задачу. Начинать следует с «инновационного аудита» или, другими словами, с принципиальной оценки показателей фирмы в области инноваций, внутренних барьеров на их пути и мероприятий, направленных на повышение эффективности инновационной деятельности. Первым шагом должно стать *эталонное тестирование*, то есть сравнение инновационных показателей фирмы с данными о работе ведущих предприятий отрасли.

Второй этап аудита – анализ препятствий.

На последнем этапе аудита предлагаются практические рекомендации. Следует выработать расчетные показатели относительно числа разрабатываемых товаров и времени, необходимого для выведения их на рынок, энергично провести организационные и культурные изменения [7].

Инициаторы инноваций работают в условиях повышенного риска, но при удачной реализации нововведений имеют запас «экономической прочности», который выражается в наличии портфеля новой конкурентоспособности продукции, более низких по сравнению со средними удельных издержек производства.

Как свидетельствует статистика, деятельность по созданию и внедрению инноваций, несмотря на большой риск, характеризуется высокой прибыльностью, в среднем более, чем в 3 раза превышающей среднюю прибыль инвестиций в экономически развитых странах [11].

Систематизация факторов, вызывающих необходимость инновационного пути развития

Таким образом, к факторам, определяющим необходимость инновационного развития, можно отнести следующие (рис. 1):



Рис. 1. Факторы, определяющие необходимость инновационного развития

Обоснование преимуществ инновационного пути развития

Сегодня инновационные процессы становятся существенным фактором, определяющим стратегический успех предприятия на рынке товаров и услуг, устойчивость и стабильность его развития.

Среди различных методов и средств усиления конкурентного статуса предприятия особое место сегодня занимает активизация инновационных процессов, главная часть которых – создание новой продукции, услуг, информации, интеллектуальных ценностей, т.е. новаторский процесс постоянного поиска новых возможностей, умение извлекать и использовать для решения постоянных задач новые материалы и интеллектуальные ресурсы из самых разных источников.

В статье были проанализированы преимущества, создаваемые в рамках инновационного пути развития предприятия. Под инновационным развитием здесь понимается использование своих инновационных возможностей для осуществления инновационной деятельности, реализации инновационных процессов.

Основные преимущества инновационного пути развития представлены в рис. 2.

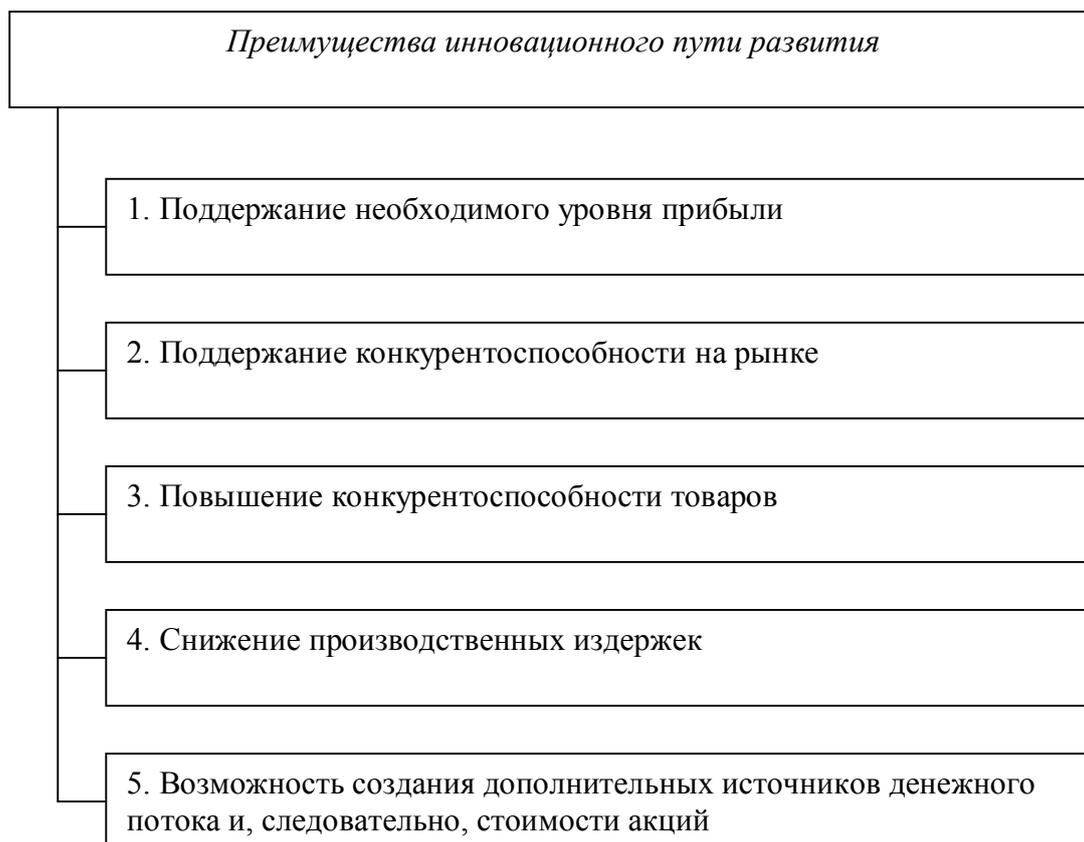


Рис. 2. Основные преимущества инновационного развития предприятия

Заключение

Сегодня достаточно большое внимание уделяется многими авторами понятию инновационного развития, поскольку с его помощью предприятие способно поддерживать свою конкурентоспособность на рынке. В данной работе были проанализированы основные факторы, которые определяют необходимость инновационного пути развития предприятия, и преимущества, которые этот путь создает. Несомненно, эффективное использование своих инновационных возможностей может рассматриваться как один из основных вариантов поддержания конкурентоспособности и устойчивого развития предприятия.

Литература

1. Андрианов Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала организации. – Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/Econom2.html>
2. Фомченкова Л.В. Формирование и реализация инновационного потенциала промышленного предприятия.. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/library/prd727.php>
3. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. – Таганрог: ТРТУ, 2006.
4. Носорева Е. Прибыльная сторона инноваций. – Режим доступа: <http://www.strategy.com.ua/article.aspx?column=4&article=691>
5. Голдякова Т. Понятие и классификация инноваций //Инвестиции в России. – 2006. – № 6.
6. Чулок А.И. Предпринимательство и инновации. Часть 1. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/library/prd431.php>

7. Инновации и разработка нового продукта. – Режим доступа: <http://www.lib.4i5.ru/cu425.htm>
8. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3.
9. Фокин С. Роль инноваций в системе мирового хозяйства. – Режим доступа: [//www.inventors.ru/index.asp?mode=453](http://www.inventors.ru/index.asp?mode=453)
10. http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_29D524ED-645D-4C51-8C43-BF6DDDA7D63D.html
11. Огородникова Ю.Г. Инновации как фактор конкурентоспособности. – Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2001/issue4/econom%5B4%5D.html>

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СФЕРЕ ИТ-КОНСАЛТИНГА

Е.И. Каменева

Научный руководитель – д.э.н., профессор В.П. Кустарев

В представленной работе проведен анализ темпов роста рынка информационных технологий в мире и в России, рассмотрены основные потребители продукта ИТ-консалтинга. Определено место, занимаемое российским рынком информационных технологий в мировом сообществе. Целью статьи является рассмотрение проблем, присущих ИТ-консалтинговой отрасли и рассмотрение способов повышения уровня конкурентоспособности предпринимательских структур в сфере ИТ-консалтинга.

Ключевые слова: консалтинг, ИТ-консалтинг, проблемы предпринимательских структур, конкурентоспособность, управление затратами

Введение

XX век был ознаменован уходом от индустриальной эпохи к информационной, что не могло не найти свое отражение в появлении новых отраслей предпринимательской деятельности, связанных с развитием и внедрением в жизнь общества новейших информационных технологий. Одной из самых быстрорастущих и развивающихся быстрыми темпами отраслей является сфера консалтинга, и, в частности, такое направление как ИТ-консалтинг, напрямую связанное с разработкой и внедрением информационных технологий.

Темпы роста рынка ИТ-консалтинга

Рынок консалтинга в последнее десятилетие является одним из самых быстро развивающихся рынков в мире. Его рост составляет 15–20% в год, что в 2–3 раза выше, чем темпы развития рынков наукоемкой продукции и потребительских услуг.

Российский рынок информационных технологий растёт в среднем на 18% в год, это превосходит темпы роста ИТ-рынков Индии и Китая.

Современная ИТ-консалтинговая компания осуществляет консультации и проводит исследования в области новых и развивающихся информационных технологиях, тенденциях их развития, занимается диагностикой существующих проблем, осуществляет комплексные аналитические исследования в области производства компьютеров, программного обеспечения и средств телекоммуникации, предоставляет своевременную информацию о продукции и конкурентоспособности компаний-изготовителей, организует и проводит семинары для служащих заказчика как по информационным технологиям вообще, так и по эффективности их использования в соответствующей отрасли, помогает заказчикам выбрать правильную стратегию в области информационных технологий. По согласованию с предприятием-клиентом ИТ-консалтинговая компания принимает участие в проектировании и создании (либо создает собственными силами) комплексной, корпоративной информационной системы, осуществляет построение аппаратных комплексов (вычислительные системы, локальные сети, системы телекоммуникаций и т.д.) и интеграцию программных продуктов, обеспечивает внедрение, пуск, обучение пользователей, сопровождение и обслуживание информационной системы предприятия.

В эпоху бурного развития управленческих и информационных технологий, когда актуальными отраслями российской экономики становятся сферы связанные с оказанием услуг интеллектуального характера в среде business to business, рассмотрим

основные проблемы, которые имеют современные предприятия, занятые в сфере IT-консалтинга, а также пути обеспечения конкурентоспособности и пути повышения эффективности для этих компаний.

IT-консалтинг сегодня выполняет роль некоего «драйвера» всего рынка консалтинговых услуг. Это связано с тем, что современные инструменты управления требуют качественной IT-поддержки, а слаженно и эффективно функционирующие информационные технологии дают возможность компаниям внедрять более прогрессивные методы управления, а, следовательно, повышать эффективность и обеспечивать конкурентоспособность своей деятельности.

Требования клиента при выборе той или иной консалтинговой компании становятся более жесткими в связи с развитием таких процессов как глобализация рынка и ужесточение конкуренции в отрасли IT-консалтинга, когда на первый план выходят такие показатели как качество, стоимость услуги, послепродажное обслуживание и поддержка клиента.

Несмотря на ужесточение конкуренции, IT-консалтинг демонстрирует высокие темпы роста. Это объясняется масштабными задачами повышения конкурентоспособности, которые решают участники российского рынка: повышение прозрачности и эффективности управления, сокращение издержек по всей цепочке добавленной стоимости и др. С развитием рынка становится очевидной потребность современных предпринимателей во внедрении лучших практик, которые в свою очередь связаны с внедрением и использованием передовых информационных технологий.

По прогнозам ведущих специалистов отрасли, а также руководителей многих фирм, деятельность которых так или иначе связана или опирается на использование информационных технологий, тенденция активного роста рынка IT-услуг сохранится в ближайшие годы. Развитие рынка IT-услуг тесно связано с общим развитием рынка вообще. Слияния, поглощения, необходимость оптимизации затрат, экспансия бизнеса за рубеж, активный рост компаний предполагают наличие прозрачных бизнес-процессов, повышение эффективности, конкурентоспособности компаний, а это влечет за собой повышение спроса на автоматизацию бизнес-процессов с помощью информационных систем, на привлечение консультантов, оказывающих поддержку при оптимизации и автоматизации бизнес-процессов компаний.

Также очевидной становится тенденция сближения IT-консалтинга и с бизнес-консалтингом. Вопросы повышения эффективности бизнеса неразрывно связаны с качеством использования информационных ресурсов. И, соответственно, состояние ИТ-инфраструктуры во многом зависит от успешности бизнеса.

IT сегодня имеют высокую значимость для достижения устойчивого конкурентного преимущества предприятий.

По данным аналитического агентства CNews Analytics, специализирующегося на исследовании рынков информационных технологий и телекоммуникаций России и мира, IT-консалтинг (сюда же входит и IT-аудит, IT-аутсорсинг и др.) является самым крупным и быстрорастущим сегментом рынка IT-услуг. 42% всех мировых затрат приходится на IT-услуги (по данным агентства Gartner), в России же доля IT-консалтинга составляет не более 10% от всего объема IT-услуг (по результатам экспертных оценок в 2007г.)

По данным агентства Gartner, объем российского рынка IT-услуг в 2008г. составил всего 4 млрд. Долл., тогда как объем рынка в США составил около 300 млрд.долл. (см. Рисунок Рынок IT-услуг в мире и в России, 2008г.)

В период конец 2007 – начало 2008гг наблюдалось увеличение темпов роста а рынка IT-услуг на 27,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 года. Но уже в 4

квартале 2008г. был отмечен резкий спад темпов роста рынка в связи с мировым финансовым кризисом. На 2009г. аналитики прогнозируют существенный спад.

Что касается вопроса распределения затрат на ИТ-услуги по отраслям экономики, то нужно отметить преобладание заказов финансового сектора (11,9% в общеотраслевой структуре расходов на ИТ-услуги внешних организаций). На втором месте с незначительным отрывом – госструктуры (11,3%). Замыкает тройку лидеров по объему ИТ-аутсорсинга добывающая промышленность – 9,2%. Второй эшелон лидеров составляет тройка: энергетика, связь, торговля. Их доля в отраслевой структуре внешних ИТ-затрат – 8,5%, 7,9% и 6,2%, соответственно. Последней отраслью, которая относительно много ИТ-услуг приобретает на основе аутсорсинга, является транспорт – его доля составляет 5,8%. Доли остальных отраслей в 2,5–5 раз ниже.

Рынок ИТ-услуг в мире и в России, 2008г. (млрд.долл.)



Рисунок/ Рынок ИТ-услуг в мире и в России, 2008г. (млрд.долл.)

Основные проблемы ИТ-консалтинговой отрасли

Ввиду важности значения ИТ-консалтинговой сферы деятельности сегодня становится актуальным вопрос о конкурентоспособности и эффективности самих ИТ-консалтинговых компаний.

Рынок, развивающийся такими высокими темпами просто обязан быть жестко конкурентным. Статистика данной отрасли показывает, что существует несколько крупных игроков на рынке и большое количество средних и малых.

В связи с этим для компаний ИТ-консалтинговой отрасли одним из актуальных вопросов становится проблема обеспечения высокого уровня эффективности своей деятельности и конкурентоспособности на рынке в условиях развернувшегося кризиса.

Необходимо отметить, что всем компаниям, занятым в сфере ИТ-консалтинга присущи те же проблемы, с которыми сталкиваются все отечественные предпринимательские структуры: неотрегулированное законодательство, отсутствие отработанных методик ведения бизнеса, слабая система стратегического управления компанией со всеми вытекающими отсюда последствиями: в преддверии вступления России в ВТО довольно резко обозначилась проблема конкурентоспособности российских бизнес-единиц в связи с выходом в мировое конкурентное сообщество; мировой финансовый кризис наглядно продемонстрировал всю несостоятельность

действующей системы управления в предпринимательских структурах вообще и в IT-консалтинговых компаниях в частности. Для организаций, занятых оказанием консалтинговых IT-услуг, вступление в WTO чревато возрастанием конкуренции на рынке консалтинга, т.к. отечественный IT-консалтинг находится еще только в начальной стадии своего формирования и развития. Тогда как на западе эта отрасль развивается и довольно успешно на протяжении достаточно продолжительного периода времени.

Также к недостаткам российских IT-компаний можно отнести следующие:

1. Недостаточно проработанная технология управления проектами;
2. Отсутствие технологий консультирования;
3. Отсутствие баз знаний и экспертных систем;
4. Неэффективно организованная деятельность по управлению результатами функционирования компании;
5. Недостаток международного опыта и знаний в области управления;
6. Отсутствие критериев оценки эффективности управления и деятельности компании в целом;
7. Слабая развитость культуры, в т.ч. стандарты качества работы, обязательность;
8. Слабая узнаваемость бренда;
9. Стремление к росту объема заказов в ущерб качеству услуг;
10. Медленное реагирование на внешние изменения;
11. Отсутствие адекватной системы показателей деятельности;
12. Отсутствие проработанной методики планирования, учета и анализа затрат проекта.

Ни одна консалтинговая компания не может вести неограниченное количество проектов одновременно, т.к. выполнение проекта - это работа людей, и с этой точки зрения, консалтинговая компания обладает довольно ограниченным трудовым ресурсом. Поэтому консалтинговые компании даже еще более, нежели другие, заинтересованы в такой организации своей деятельности, которая бы позволила принимать эффективные управленческие решения, соизмеряя затраты, которые понесет компания в период выполнения проекта с выгодой, полученной от проекта. Отсюда первоочередной задачей консалтинговых компаний является поддержание оптимальных цен. Как показывает анализ, повышение цены оказывает большее влияние на прибыльность компании, чем рост объемов реализации или рост доли рынка [1].

Для установления оптимальных цен необходимо отказаться от традиционного затратного подхода, при котором к себестоимости прибавляются накладные издержки и норма прибыли, после чего устанавливается окончательная цена. Правильный подход предусматривает сбор и анализ информации о природе взаимосвязей цены и спроса, цен конкурентов и динамики издержек в долгосрочном периоде. Иначе говоря, необходимо сфокусироваться не только на своих издержках, но и на ценности и выгодах, получаемых клиентом.

В силу специфики природы консалтинговых услуг ценовая эластичность на рынке низкая.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о наличии следующих основных проблем, связанных с управлением затратами в современных компаниях, занятых оказанием IT-консалтинга:

- Отсутствие системного подхода к управлению затратами IT-консалтинговой компанией;
- Отсутствие государственных стандартов, позволяющих вести учет затрат в сфере услуг;

- Отсутствие практики ведения учета затрат в IT-консалтинге, отсутствие адаптированной под нужды консалтинга методики ведения учета затрат, их планирования и прогнозирования;
- Отсутствие системы управления затратами в компаниях, оказывающих консалтинговые услуги в сфере IT;
- Отсутствие прозрачности системы учета затрат, позволяющей установить причины их возникновения и определить их экономически оправданную величину; (лапыгин)
- Отсутствие специалистов по учету затрат;
- Высокий уровень конкуренции, которая преимущественно носит ценовой характер;
- Существенная доля затрат на человеческие ресурсы в структуре себестоимости услуг;
- Низкая эффективность контроля постоянных и переменных затрат;
- Отсутствие достоверности и актуальности при планировании затрат;
- Отсутствие своевременно получаемой информации о фактических затратах и оперативности реакции управляющих;
- Отсутствие адекватного выбора показателей, необходимых для управления затратами и их аналитических разрезов;
- Отсутствие взаимосвязи системы бюджетирования и управленческого учета;
- Недостаточный уровень ответственности и мотивации персонала на снижение уровня затрат и повышение эффективности деятельности;
- Несовершенство (с точки зрения решения управленческих задач) системы внутренней отчетности;
- Недостаточная эффективность и несистематичность процедур планирования доходов, расходов и финансовых потоков.

В таких условиях повышение уровня конкурентоспособности за счет эффективности управления затратами часто признается менеджерами задачей стратегического характера.

Пути повышения конкурентоспособности IT-консалтинговых компаний

Основываясь на приведенной классификации проблем современных консалтинговых IT-компаний, приведем пути повышения конкурентоспособности, а соответственно и эффективности функционирования:

- Разработка концепции управления затратами IT-консалтингового предприятием;
- Разработка системы управления затратами в сфере IT-консалтинга с учетом специфики данной отрасли;
- Адаптация существующих методик по управлению затратами к нуждам IT-консалтингового бизнеса;
- Адаптация и дополнение существующих методик по учету затрат с целью повышения эффективности функционирования предприятия.

Заключение

Резюмируя вышеизложенное и подводя итог проведенного исследования данной отрасли, можно сделать вывод о наличии ряда проблем, препятствующих выходу данной отрасли на международные рынки, проблем, отражающихся на эффективности функционирования компаний на внутреннем рынке, а также проблем, связанных с низкой конкурентоспособностью IT-консалтинговых компаний, что, в свою очередь,

является одной из главных причин низких позиций российских компаний в международных экономических рейтингах. Низкий уровень конкурентоспособности на международном поприще обусловлен прежде всего низким уровнем конкурентоспособности на внутреннем рынке страны.

На наш взгляд, наиболее серьезными являются такие проблемы, как отсутствие системы стратегического управления предприятием, обеспечивающей эффективное и устойчивое развитие предпринимательских структур, а также низкое качество управления затратами на отечественных предприятиях. Актуальность именно этих двух проблем обуславливается теми рыночными условиями, которые уже в полной мере сформировались за рубежом и в которых только начинают работать российские предприятия.

Наиболее перспективным способом обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур является формирование системы управления затратами или выбор и адаптация существующей системы управления затратами под нужды IT-консалтинговой отрасли.

Литература

1. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. - СПб.: Питер, 2001, стр. 341.
2. Сокольникова И.В. Управленческий учет. Бюджетирование. Контроллинг. Бизнес-курс МВА. ООО «Бизнессофт» . – Россия. – 2006.
3. Управление затратами на предприятии: планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат: практическое руководство / Ю.Н. Лапыгин, Н.Г. Прохорова. – М.: Эксмо. – 2007.
4. Управление затратами на предприятии: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. – В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздов, В.П. Кустарев, А.Н. Асаул, Т.А. Фомина; Под общей ред. Г.А. Краюхина. – СПб: Издательский дом «Бизнес-Пресса». – 2006.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.В. Кузнецов

Научный руководитель – к.э.н., профессор В.И. Подлесных

В данной статье рассмотрены основные проблемы, возникающие на пути устойчивого развития предпринимательских структур и возможные пути их решения.

Ключевые слова: устойчивое развитие, проблемы, предпринимательская структура

Введение

Экономика представляет собой многоуровневую, многозвенную и многоаспектную систему. В современной экономической литературе обычно при вертикальной структуризации экономики с функциональной точки зрения выделяют макро-, мезо- и микроуровни. На макроуровне, отражаются происходящие в стране процессы общеэкономического роста или спада, инфляции, изменения занятости, инвестиционной активности и др., на мезоуровне взаимодействуют хозяйственные отрасли, производственные комплексы и регионы, на микро- уровне функционируют хозяйствующие субъекты – предприятия, организации. Между функциональными уровнями действуют мощные разнонаправленные восходящие, нисходящие и «наклонные» связи, без учета которых невозможно объяснить ни поведение экономики в целом, ни состояние отдельного предприятия. Особенно ярко эта взаимосвязь проявляется в периоды общественных трансформаций, когда экономика из стабильного состояния переходит в импульсивный режим, и можно проследить как точечные преобразования, осуществляемые на одном из уровней, отражаются на функционировании других уровней (например, ужесточение денежно-кредитной политики в 1992–1993 гг. на макроуровне привело на микроуровне к расцвету бартера и неплатежам).

Взаимодействие предприятия с другими функциональными уровнями (макро- и мезо- уровнями), а также собственные ритмы развития и особенности управления, могут спровоцировать возникновение различных проблем, игнорирование которых, или их несвоевременное решение могут привести к кризису на предприятии.

К основным проблемам устойчивого развития ПС в условиях изменения факторов внешней и внутренней среды можно отнести следующие: неудачи в сфере сбыта продукции, а также недостаточная компетентность и отсутствие опыта, что являются наиболее частыми причинами банкротства предприятий. Еще одной проблемой является бюрократизация нашего государственного аппарата. Ни одна программа не предусматривает мер по борьбе с бюрократией в России. На уровне центрального правительства принимается огромное количество решений в поддержку предпринимательства, но никто не борется с тем, что любой человек, желающий заняться бизнесом, должен потратить уйму времени и средств лишь на то, чтобы получить всевозможные справки и разрешения. Естественно, бюрократия тесно связана со взяточничеством [1–3].

Основная часть

Неблагоприятность *внешней деловой среды*, а также исторические особенности становления и развития предпринимательства определили ряд особенностей, отличающих российские предприятия от зарубежных.

На основе проведенного нами анализа развития предпринимательских структур,

к числу основных проблем и ограничений экономического роста, а также причин возникновения кризиса на предприятии в настоящий момент можно отнести:

- совмещение в рамках одного предприятия нескольких видов деятельности, невозможность в большинстве случаев ориентироваться на однопродуктовую модель развития;
- избыточную величину основных производственных фондов, а также их низкий технический уровень, изношенность и «отсталость» оборудования. Износ основных фондов во всех отраслях народного хозяйства начиная с 96 г. постоянно увеличивается;
- неоднородность технологического пространства и, как следствие, потери качества в технологических цепях;
- низкий уровень качества отечественной продукции (исключение – продукция топливно-сырьевых отраслей);
- отсутствие достаточного внутреннего потребительского спроса на отечественную продукцию (в том числе спроса государства). По данным опроса [4] около 36% всех опрошенных руководителей и менеджеров отметили снижение спроса на внутреннем рынке.
- высокая материалоемкость производства;
- проблемы в области налогообложения: из-за противоречивости налоговой политики государства и налогового законодательства.
- так в рейтинге трудностей в текущей деятельности предприятий, приведенных (журнале «Проблемы прогнозирования» [4] высокие налоги занимают первое место. Так считают почти 30% всех опрошенных руководителей.
- низкий уровень рентабельности продукции большинства отраслей экономики. Рентабельность всей продукции, по данным Госкомстата РФ, незначительно возрастает начиная с 1996 г., но по отраслям ситуация не однозначна.
- нехватка инвестиций в реальный сектор, особенно в отрасли обрабатывающей промышленности.
- проблема получения кредитных средств, в особенности это касается малого предпринимательства. По данным опросов около 30% предприятий имеют трудности в привлечении краткосрочных кредитов.
- нехватка оборотных активов и их низкая оборачиваемость.
- низкий уровень профессиональной подготовки работников предприятия, не соответствующий современным рыночным условиям функционирования экономики. Так по данным опроса, более 100 руководителей и менеджеров различных предприятий, приведенным в Специальном приложении к журналу «Эксперт», одной из основных проблем около 46% опрошенных назвали недостаточную компетентность менеджеров, около 19% отметили недостаточный уровень квалификации работников.
- увеличение готовой продукции, затоваривание и снижение сбыта (маркетинговые проблемы).
- стремление к максимальной самостоятельности, в то время как значительная часть зарубежных предприятий работает на условиях субподряда, франчайзинга;
- общий низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом;
- высокий уровень квалификации кадров бизнеса в связи с оттоком таких специалистов из госсектора экономики;
- нестабильность экономической ситуации в стране;
- высокая степень приспособляемости к сложной экономической обстановке,

усугубляемой дезорганизацией в системе государственного управления и нарастающей криминализацией общества;

- низкий управленческий уровень, недостаток знаний, опыта и культуры рыночных отношений;
- неразвитость системы самоорганизации и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- стремление успешно функционирующих предприятий выйти за рамки локальных рынков, в т.ч. на международные рынки;
- работа при отсутствии полной и достоверной информации о состоянии и конъюнктуре рынка, неразвитость систем информационных, консультационных и обучающих услуг.

Предприниматели отмечают также проблему слишком высоких налоговых ставок, сложность и запутанность налоговой системы, сложность и несовершенство законодательства, регистрирующего предприятия, регламентирующего их деятельность, например, сертификацию продукции, лицензирование и т.д. Препятствия на пути предпринимательства получили наименование «административные барьеры».

Таким образом, данную ситуацию можно представить одной схемой (рис. 1), отображающей экономико-организационные проблемы, которые послужили в последствии фактором формирования комплекса мер по развитию предпринимательства.

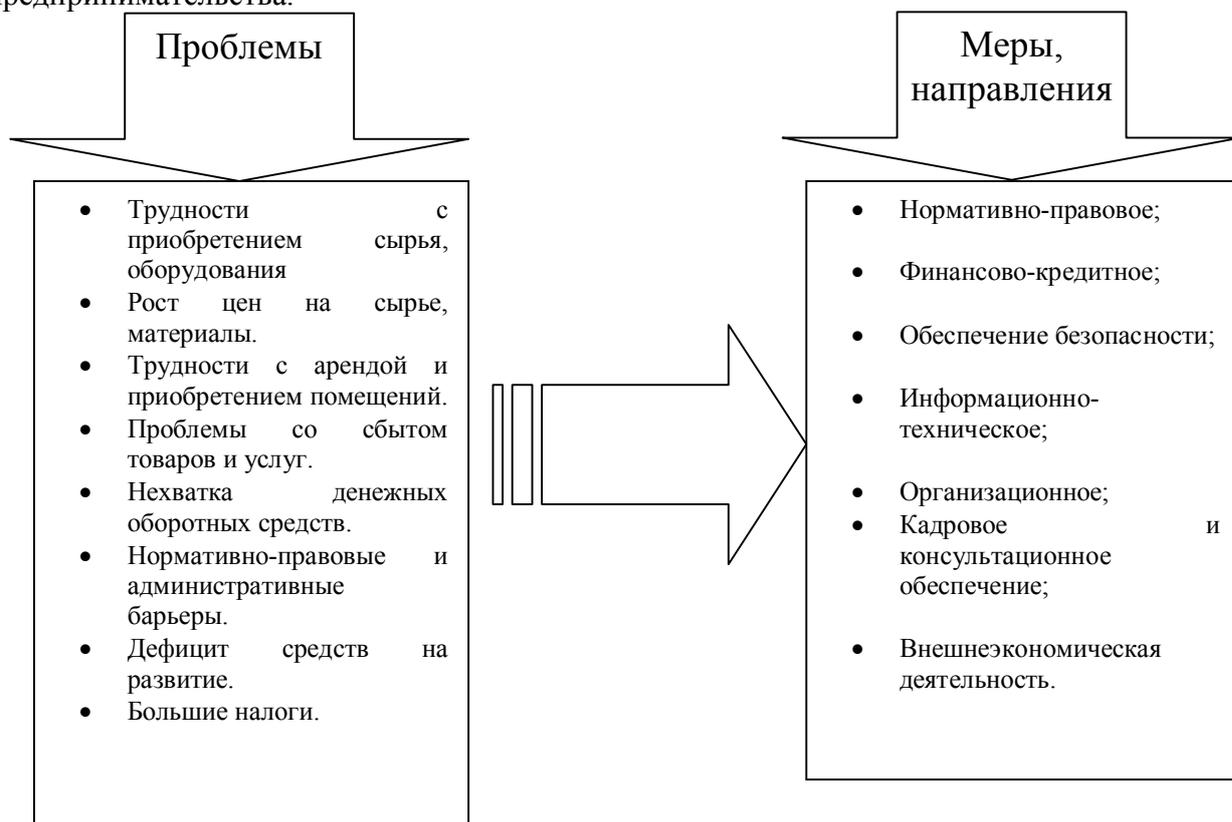


Рис. 1. Экономико-организационные проблемы предпринимательских структур как фактор формирования комплекса мер по устойчивому развитию предпринимательских структур

В государственной программе должны быть отражены механизмы денежно-кредитной, налоговой, бюджетной, и ценовой политики, материально-технического снабжения, системы официальных гарантий, которые обеспечивали бы создание равных стартовых условий в развитии предпринимательской деятельности.

Наряду с проблемами, связанными с неблагоприятным воздействием факторов

внешней среды, существует **ряд внутренних причин** в деятельности предпринимательских структур, препятствующих их развитию:

1. недостаточная ориентация предприятий на потребности рынка и отсутствие стратегии развития;
2. недостаточная загрузка производственных мощностей;
3. неэффективные структуры;
4. отсутствие у руководителей необходимых знаний, опыта для успешной работы в рыночных условиях;
5. недостаток квалифицированных менеджеров, устаревшие принципы управления;
6. отсутствие информационной системы управления [1].

Конкурентоспособная компания сегодня – это эффективная ПС, обладающая ясным пониманием своих стратегических целей, определенным видением будущего, компетентным персоналом и эффективными механизмами адаптации, позволяющими сохранить устойчивость в условиях современного рынка, характеризуемого высоким уровнем неопределенности и повышенными рисками (рис. 2).



Рис. 2. Конкурентоспособная компания

Другими словами, это организация, обладающая наряду с компетенциями в соответствующих отраслях экономики, высокими динамическими способностями. Именно динамические способности определяют успех бизнеса сегодня, в том числе:

- способность быстрее других адекватно понимать сложившуюся на рынке ситуацию и распознавать изменения в потребностях потребителей;
- способность в кратчайшие сроки принимать решения и осуществлять действия в ответ на вызовы рынка, соответствующие новым возможностям или угрозам;
- способность организовать непрерывный инновационный процесс самосовершенствования;
- способность быстро и эффективно производить требуемые изменения.

Если внимательно посмотреть на российские корпорации, то мы обнаружим, что их реакция на происходящие события, как правило, существенно запаздывает, решения могут не приниматься в течение нескольких лет, даже принятые решения не исполняются либо исполняются неэффективно. В тепличных условиях субсидируемого рынка такие компании не только выживают, но даже создается ложное впечатление, что они успешно развиваются. В действительности, они еще просто не столкнулись с реальной и конкретной конкуренцией. Подавляющее большинство российских компаний катастрофически проигрывает лидерам рынка в динамических способностях.

При осуществлении хозяйственной деятельности, как мы показали, предприятия сталкиваются с различного рода проблемами. Характер проблем зависит от множества факторов: от масштаба предприятия, отрасли, его производственной специфики и т.д.

Под спудом проблем российские предприятия находятся в неустойчивом, нестабильном положении, что способствует возникновению различных видов кризисов, и что делает необходимым детальное изучение и всестороннюю проработку теоретических вопросов возникновения кризисных явлений на предприятиях, изучение понятия и сущности кризисов, а также исследование методов управления, направленных на прогнозирование кризисов и их преодоление (антикризисное управление).

Заключение

Изучение понятий кризиса и антикризисного управления, а также их роли в деятельности предприятия с обзором соответствующей литературы и анализом существующих в мировой науке и практике взглядов, позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Кризисом подвержены все уровни экономики, в том числе и микроэкономический. Кризис на предприятии представляет собой такое состояние, при котором наблюдается значительное ухудшение основных показателей деятельности предприятия от его нормальных значений, не являющихся запланированными и не носящий сезонный характер.

2. Причины возникновения кризиса могут быть, как внутренними, так и внешними. Также возникновение кризиса на предприятии может быть закономерно и зависеть от цикличности его развития.

3. Невозможность бескризисного функционирования предприятия, делает необходимым уделить особое внимание антикризисному управлению предприятием, в систему которого входит диагностика кризиса, его прогнозирование, определение причин его возникновения, и разработка мер по его нейтрализации.

4. Различным аспектам антикризисного управления уделяется значительное внимание в российской научной литературе, но большинство публикаций носит описательный характер, исследования базируются на «оживлении» предприятия после банкротства. В основном говорится не об управлении, в котором экономическими расчетами выявляется, предвидится опасность кризиса, дается анализ его симптомов, разрабатываются меры по снижению отрицательных тенденций нарастания кризиса, осуществляются мероприятия по выходу предприятия из предкризисного и кризисного состояния, а об антикризисном управлении - как управлении в условиях банкротства предприятия.

5. Для стабильного функционирования предприятия необходимо своевременное предсказание возникновения кризиса, т.е. определение предкризисного состояния. В рамках антикризисного управления, это осуществляется по средством своевременной диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

6. Недостаточно исследованы вопросы профилактики кризиса, и пути вывода

предприятия из кризисного состояния.

Проведенный анализ экономической литературы показал, что хотя уделяется большое внимание вопросам антикризисного управления, большинство публикаций носят описательный характер, говорится об управлении в условиях банкротства предприятия, и исследования базируются на «оживлении» предприятия после банкротства. Также существует большая разрозненность методов и подходов к проблеме диагностики предкризисных ситуаций в ПС, недостаточно проработаны вопросы диагностики предкризисного состояния ПС и возникает насущная необходимость в теоретическом определении и практическом закреплении методов прогнозирования кризисного состояния ПС. Также практически отсутствуют теоретические разработки методического обеспечения выхода предприятия из кризисной ситуации. Как мы отмечали ранее для стабильного и эффективного функционирования ПС важно своевременно, с определенной степенью точности прогнозировать ее предкризисное состояние, т.е. констатировать вероятность наступления кризиса в ближайшее время. Это позволит в рамках антикризисного управления разработать действенные меры по недопущению возникновения кризиса в предпринимательских структурах.

Одним из эффективных направлений выхода из кризисного состояния является разработка механизма взаимодействия управления и самоорганизации.

Литература

1. Попков В.П. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур на основе инвестиционного планирования / В.П. Попков, А.И. Балашов, Ю.В. Мячин. – СПб: Нестор, 2004. – 165 с.
2. Попков В.П., Камарджанов Д.Р. Стратегическое управление предпринимательским потенциалом коммерческого предприятия / В. П. Попков, Д. Р. Камарджанов. – СПб. : Нестор, 2004. – 146 с.
3. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхудинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 356 с.
4. Валенский Ф.В., Чекурено А.Ю. Трудности, потребности в поддержке, поиск путей выхода из теневой экономики (по результатам обследования)// Проблемы прогнозирования. – 2002. – №1. – с.123.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Фадин М.В.

Научный руководитель – к.э.н., профессор В.И. Подлесных

В данной статье рассмотрены теоретические основы организации высшего образования, обеспечение устойчивого развития высшего образования в России на основе механизма взаимодействия управления и самоорганизации, новый подход к построению самостоятельной работы студента.

Ключевые слова: высшее образование, трансформация, механизм взаимодействия, организация, самоорганизация и управление

Введение

Основные направления развития высшего образования в России

Современная система организации высшего образования в России должна развиваться в трех направлениях:

1. Создание эффективных концептуальных и методологических основ организации высшего образования;
2. Формирование и формализация новых задач;
3. Разработка и реализация научных методов и аппарата решения новых задач повышения эффективности организации высшего образования.

По-видимому, первое направление является основным и в первую очередь нуждается в интенсивном продвижении. Необходимость поиска системных оснований для вывода Российского образования на уровень развития, обеспечивающий его устойчивость и конкурентоспособность в условиях глобализации, новых требований внутри страны и вне ее, является его первоочередной стратегической задачей динамического развития.

Основная часть

Особенность эволюционных процессов проявляется в их направленности. В своей массе, процессы устойчивого развития систем идут в сторону усложнения организации Вселенной и роста разнообразия организационных форм.

Возникновение структур нарастающей сложности – не случайность, а закономерность. Поэтому, **современный вуз должен характеризоваться повышением системной сложности по сравнению с традиционным.**

Под системной сложностью вуза понимается степень разнообразия числа элементов учебного и научно-исследовательского процесса и количество связей между ними. К числу основных элементов вуза относятся: студент, преподаватель, виды учебного и научно-исследовательского процесса, интернет, техническое и информационное обеспечение и др.

Организация учебного и научно-исследовательского процесса в вузе – это, по существу, формирование существенных связей между элементами, упорядоченное распределение связей и элементов в пространстве и во времени. **Из одних и тех же элементов вуза путем их комбинации и взаимосвязей между ними можно получить по существу разные системы образования, с разным уровнем организации и разным уровнем эффективности подготовки специалистов.**

В образующем вуз, единстве двух сторон – процесса и структуры – содержание его раскрывается в процессе. Отсюда функции организации – есть функции процесса организации, то есть процесса упорядочения частей и элементов вуза (студент, преподаватель, виды учебного и научно-исследовательского процесса,

информационное и компьютерное обеспечение и др.) в пространстве и во времени под воздействием внешних факторов.

В процессе эволюции происходит непрерывное разрушение старых и возникновение новых структур, новых форм организации учебного и научно-исследовательского процесса, обладающих новыми свойствами. Процессы объединения элементов в вузе идут непрерывно. Этот процесс универсален, для него характерна *тенденция к кооперативности*, которая пронизывает все системы, в том числе и вузы. В результате действия механизмов интеграции возникают новые образования, обладающие качественно новыми свойствами (многоуровневое образование, система зачетных единиц, балльно-рейтинговая система оценивания знаний и др.).

Переведем все эти теоретические рассуждения в плоскость практической реализации учебного и научно-исследовательского процесса. Необходимость применения принципиально новых подходов к повышению эффективности организации высшего образования, острая потребность народного хозяйства в профессионалах новой генерации, обладающих способностью и умением обеспечивать прорыв в динамике его развития, требуют смены традиционной парадигмы государственной системы организации высшего образования. Традиционная система организации высшего образования не в состоянии в полной мере удовлетворить растущий массовый спрос на образовательные услуги ни количественно, ни качественно.

К числу основных приоритетных методологических направлений трансформации организации высшего образования в России следует отнести:

1. Разработку механизмов взаимодействия управления и самоорганизации, самообучения в целях повышения их совместного влияния на эффективность адаптации и развития высшей школы.
2. Трансформацию отечественного образования с традиционного квалификационного на компетентностный подход.
3. Разработку методологии управления деятельностью по развитию вуза на основе процессного подхода (система зачетных единиц, БРС и др.).
4. Разработку комплексной бизнес-модели вуза.
5. Реализацию принципов Болонского соглашения, которые видоизменяют бизнес-процессы обучения.
6. Активное формирование новой электронной среды обучения на основе современных информационных технологий или своеобразный ИТ-реинжиниринг образовательных процессов.

Важнейшим из рассмотренных направлений является первое – обеспечение устойчивого развития высшего профессионального образования на основе разработки механизмов взаимодействия организации, самоорганизации и управления.

Единство организации, самоорганизации и управления – новая концепция и стратегия динамического развития образования в высшей школе. *Организационный фактор* всегда имел решающее значение в жизни общества во все времена и в культуре всех народов. Во всех науках принципиально важным становится вопрос организации, признание необходимости подхода к любому явлению, процессу со стороны его организованности. Процесс гармонического развития высшей школы, как и любой процесс, требует предварительной организации. В дальнейшем поддержание процесса динамического развития возможно, как за счет управления им, так и за счет самоорганизации. Таким образом, обеспечение процесса динамического развития высшей школы очерчивается следующими тремя взаимосвязанными понятиями: *организация, самоорганизация и управление*. Первичной из них является организация. После чего во взаимодействие вступают две категории: самоорганизация и управление.

Взаимодействие этих двух механизмов самоорганизации и управления, эффективность их совместного влияния на адаптацию и развитие высшей школы является актуальной принципиально важной и мало изученной проблемой.

Развитие гармонического взаимодействия этих двух механизмов – самоорганизации и управления в вузе достигается, во-первых, за счет правильных пропорций разнообразных связей между обучающимися, видами учебного и научно-исследовательского процесса и преподавателями, а во-вторых, за счет четко дозированной экспансии преподавателя в область самоорганизации, самообучения.

Основная идея трансформации образования в высшей школе – признание необходимости подхода к учебному процессу со стороны его *организованности*. Для высшей школы принципиально важным становится вопрос создания организационно-экономического механизма ее устойчивого развития.

Следует особо отметить, что сам подход к преподаванию в российских вузах не соответствует идеологии Болонского процесса. **Акцент в декларации сделан на самостоятельное обучение, и преподаватель выступает не в роли основного носителя знаний, как у нас, а в качестве помощника, проводника.** В российских вузах отсутствует система учета деятельности студентов, и институтов советчиков, или тьюторов, которые помогали бы студенту выстроить индивидуальную образовательную траекторию. Без этого о реальной мобильности, о свободе выбора и говорить не приходится. К этому следует добавить и то, что не все российские преподаватели готовы кардинально менять образовательный процесс.

Самоорганизация, самообучение – новая концепция гармонического развития образования в высшей школе. Выше отмечалось, что обеспечение процесса динамического развития высшей школы очерчивается тремя взаимосвязанными понятиями: *организация, самоорганизация и управление*.

В соответствии с этими тремя взаимосвязанными категориями в организации учебного процесса выделяются три взаимосвязанных вида учебной нагрузки (по характеру взаимодействия преподавателя и студента):

1. **Организация** – аудиторная работа преподавателя со студентами, т.е. работа преподавателя с аудиторией студентов (поток, группа, подгруппы);
2. **Самоорганизация** – самостоятельное обучение (самостоятельная работа студентов);
3. **Управление** – консультативно-контрольная работа преподавателя и студентов, как индивидуальная работа преподавателя со студентом (см. табл. 1).

Рассмотрим содержание учебного процесса по видам учебной нагрузки и форме организации учебного процесса.

Аудиторная работа – организация учебного процесса. К числу основных видов аудиторной работы относятся:

- лекции по проблемным узловым вопросам курса;
- практические работы;
- лабораторные занятия;
- деловые игры;
- семинары и т.п.

Таблица 1. Виды учебной нагрузки по дисциплине

№ п/п	Форма организации и управления	Вид учебной нагрузки	Содержание учебной нагрузки
1.	Организация учебного процесса	Аудиторная работа	Лекции, по проблемным и узловым вопросам курса, практические и лабораторные занятия, семинары, деловые игры и т.д.

2.	Самоорганизация учебного процесса	Самостоятельная работа студентов	<p>1. <i>Самостоятельное изучение тем курса, не читаемых на лекциях</i></p> <p>2. <i>Подготовка к текущим аудиторным занятиям:</i> изучение обязательной и дополнительной литературы, методических указаний к практическим работам, выполнение домашних заданий, подготовка к тестовым опросам, контрольным работам и семинарам и т.п.</p> <p><i>Подготовка к выполнению персональных заданий:</i> обзор литературы и электронных источников информации, написание реферата, аналитической записки по проблеме, анализ статистических и фактических материалов по теме, проведение расчетов по курсовой работе, анализ конкретной ситуации, практикум с использованием компьютерных технологий.</p>
3.	Управление учебным процессом	Консультативно-контрольная работа	<p>1. <i>индивидуальные консультации</i> по управлению самостоятельной работой, направление активности студента в ту или сторону.</p> <p>2. <i>контроль и оценка результатов индивидуальных заданий.</i></p>

Самостоятельное обучение (самостоятельная работа студента) – самоорганизация учебного процесса. В процессе самообучения, самоорганизации учебного процесса студент выполняет три вида работ:

- самостоятельное изучение тем курса, не читаемых на лекциях;
- подготовка к текущим аудиторным занятиям;
- выполнение индивидуальных заданий преподавателя.

Самостоятельное изучение тем курса не читаемых на лекциях. В связи с этим преподаватель в соответствии с планом-графиком предлагает студентам темы курса, которые изучаются ими самостоятельно. Завершается самостоятельное изучение тем курса, написанием конспекта лекций. Баллы, полученные студентом за самостоятельное изучение тем курса, формируют оценку по самостоятельной работе студента, а также учитываются при итоговой аттестации по курсу.

Подготовка к текущим аудиторным занятиям. Результаты этой подготовки проявляются в активности студента на практических занятиях, семинарах и качественном уровне докладов, контрольных работ, тестовых заданий, ритмичности выполнения курсовой работы и других форм текущего контроля. Баллы, полученные студентом по результатам подготовки к аудиторным занятиям, определяют рейтинговую оценку текущей успеваемости студента по дисциплине.

Подготовка к выполнению персональных заданий (аналитические записки, анализ конкретной ситуации, доклады, рефераты и т.п.). Эта работа выполняется студентом под руководством преподавателя и направлена на углубление и закрепление знаний

студента, развитие аналитических навыков по проблематике учебной дисциплины с учетом его интересов и способностей. Оценка результатов персональной самостоятельной работы осуществляется во время консультативно - контрольных часов. Баллы, полученные по этим видам работы, формируют оценку по самостоятельной работе студента, а также учитываются при итоговой аттестации по курсу.

Консультативно-контрольная работа – управление учебным процессом. В эти часы студенты приходят в случае, если у них есть вопросы, неразрешенные проблемы, трудности, возникающие при поиске и изучении материала. Однако, в эти часы в обязательном порядке приходят студенты, назначенные преподавателем для контроля за ходом выполнения индивидуальных заданий.

Для студентов консультативно-контрольные часы не являются обязательными коллективными аудиторными занятиями, так как они относятся к индивидуальным консультациям преподавателя, который в эти часы находится в аудитории.

Компетентностная концепция ориентации высшего профессионального образования в России.

Компетентностный подход в основе своей ориентируется:

- на два базовых понятия – «компетенцию» и «компетентность»;
- на новую идею целеполагания, проявляющуюся в попытке определить ожидаемые результаты образовательного процесса не через описание знаний, умений и навыков, а через новые возможности и готовность обучающегося применять их в изменяющихся социально-экономических условиях.

Творческие способности человека проявляются через его *компетенцию*, которая является центральным понятием всей концепции компетентностного подхода.

Компетенция – это рациональное сочетание способностей, личностных качеств и мотивации студента, рассматриваемых во временном интервале (см. рис. 1).



Рис. 1. Содержание и сущность понятия «компетенция»

Оценивая компетентность студента, мы оцениваем в самом общем виде:

- *способности студента* (уровень образования, объем знаний, профессиональные навыки, опыт работы в определенной сфере и т.п.);
- *личностные свойства* (инициативность, коммуникабельность, надежность и т.п.);
- *мотивации* (круг профессиональных и личных интересов, стремление сделать карьеру и т.п.).

Компетенция студента – категория очень динамичная, развивающаяся. Она может быть значительно повышена за счет постоянного обучения, самообразования.

Развитие компетенции специалиста может осуществляться как за счет профессионального образования в вузе, так и за счет его самообучения и самообразования. В связи с этим становится понятным стремление многих фирм вкладывать огромные финансы в профессиональное обучение, кружки качества, ротацию персонала, зарубежные стажировки и т.п.

Заключение

Особого внимания заслуживают *три приоритетных направления реформации вузов:*

1. *Переход к новой «бизнес-модели» вуза*, который становится самостоятельным игроком на рынке профильных образовательных конкурентных услуг;
2. *Реализация принципов Болонского соглашения*, которые существенно видоизменяют бизнес-процессы обучения в традиционном вузе;
3. *Активное формирование новой электронной среды обучения* на основе современных информационных технологий или своеобразный ИТ-реинжиниринг образовательных процессов.

Методологической основой процессов трансформации вузов должен стать процессный подход. Центральное место в процессном подходе занимает понятие бизнес-процесса.

Бизнес-процесс – устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителей [1]. Для вуза основными являются образовательные и научно-исследовательские бизнес-процессы.

Всесторонний анализ деятельности вуза предполагает построение комплексной бизнес-модели, отражающей такие аспекты его деятельности, как функциональный (что?), информационный (как?), элементный (каким набором элементов?), организационный (кто?), и динамический (когда?).

Радикальное изменение (реинжиниринг) образовательных и научно-исследовательских бизнес-процессов должно быть основано на:

- переносе центра тяжести процедур обучения на самостоятельную работу студентов;
- широком применении современных информационных технологий.

Эти два направления являются магистральным путем успешной трансформации вузов. Это подтверждает международная практика и опыт успешных российских университетов.

Литература

1. Байденко В.И. Болонский процесс: проблемы, опыт, решения. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. – 111 с.
2. Подлесных В.И. Теория организации: Учебник для вузов. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2003. – 336 с.
3. Репин В.В. Опыт внедрения системы управления бизнес-процессами // Методы менеджмента качества. – 2003. – № 5.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А.Р. Тукаева

(Государственный университет – Высшей школы экономики)

Научный руководитель – к.ф.н., профессор С.Г. Кордонский

(Государственный университет – Высшей школы экономики)

В последние десятилетия в системе российского здравоохранения нарастает кризисная ситуация. В то же время со стороны государства предпринимаются различные попытки реформирования системы: внедрение института обязательного медицинского страхования, разграничение полномочий в области оказания медицинской помощи между федеральным, региональным и муниципальным уровнями власти, реализация Национального проекта «Здоровье». Пока система здравоохранения «привыкает» к нововведениям, качество и объем оказываемых населению услуг продолжают ухудшаться, смертность в трудоспособном возрасте возрастает, а общий уровень здоровья падает, что говорит о явном несоответствии реальных потребностей населения ресурсному обеспечению системы здравоохранения.

Ключевые слова: система здравоохранения, институт муниципального здравоохранения, лечебно-профилактические учреждения, обязательное медицинское страхование, профессиональная медицинская помощь

Введение

Здравоохранение является одной из важнейших систем в любом государстве. От того, насколько хорошо развита система здравоохранения зависит не только здоровье и продолжительность жизни граждан, но и социально-экономические показатели развития страны. В первом десятилетии XXI века наблюдается значительный подъем российской экономики, но вместе с этим продолжается стабильное сокращение численности населения, что отражается и на темпе роста ВВП, и на обеспеченности трудовыми ресурсами. Следует признать, что в системе здравоохранения наблюдается явный кризис и необходимость в реформировании: качество и объем оказываемых населению услуг постоянно ухудшаются, смертность в трудоспособном возрасте возрастает, общий уровень здоровья населения падает. И если в столице и в крупных городах ситуация более или менее удовлетворительная, то в малых населенных пунктах ситуация действительно критическая.

В последние десятилетия сфера российского здравоохранения претерпевала множество институциональных преобразований, среди которых наибольшее влияние на ее функционирование оказали переход к системе обязательного медицинского страхования (ОМС) и выделение из общей структуры системы муниципального здравоохранения в качестве отдельного института. Учитывая последние изменения, следует отметить, что полномочия в области оказания профессиональной медицинской помощи населению были разграничены между федеральными, региональными и муниципальными органами здравоохранения, что на практике усложнило работу лечебно-профилактических учреждений, повлекло за собой негативные финансовые последствия, а также увеличение неудовлетворенности и беспокойности граждан.

Настоящая статья основана на собственных эмпирических исследованиях¹, проведенных в период с ноября 2006 года по декабрь 2008 года в муниципальных образованиях Кировской, Архангельской, Калининградской областей, в Алтайском крае и Республике Алтай. Основная часть собранных материалов посвящена проблемам муниципального здравоохранения, механизмам выживания медицинских учреждений

¹ Эмпирические исследования были проведены в рамках исследовательских проектов НУЛ «Лаборатория муниципального управления» Государственного Университета – Высшей Школы Экономики.

первичного звена в современной системе управления в условиях финансового дефицита, слабой материально-технической базы и нехватки квалифицированных кадров. В проведенном исследовании использовались такие методы, как анализ статистических данных по каждому исследуемому региону, анализ финансовой и другой официальной документации медицинских учреждений, глубинные интервью с местными экспертами и работниками учреждений здравоохранения, полевые наблюдения и фотосъемка.

В последние годы ситуации в области муниципального здравоохранения уделяют особое внимание, публикуется все большее количество исследовательских работ (Стародубов В.И. с соавт., 1998; Зябин Ю.Л., 2001; Лакунин К.Ю., 2001; Михайлова Ю.В. с соавт., 2002; Степанов В.В. с соавт., 2004; Федорова Н.А., 2005; Налимов М.Ю., 2006; Шишкин С.В. с соавт., 2007). Вместе с тем, большинство опубликованных работ зачастую демонстрируют достаточно узкий взгляд на проблему: с точки зрения медицинских работников или потребителей медицинской помощи. В данной работе предпринята попытка посмотреть на проблему здравоохранения с позиции государственного управления отраслью, но с учетом мнения вышеупомянутых медицинских работников и населения. Таким образом, настоящее исследование имеет научный и практический интерес для широкого круга исследователей в области российского здравоохранения: управленцев и самих работников медицинской сферы.

Постановка задачи. Проведение эмпирических исследований системы муниципального здравоохранения в российских регионах

Основной целью проведенных исследований являлся комплексный анализ системы муниципального здравоохранения с позиции организации медицинской помощи, муниципального управления и удовлетворенности населения качеством медицинских услуг. В качестве основных задач исследования было необходимо определить и оценить: степень адаптации муниципальных учреждений здравоохранения к произошедшим изменениям в системе здравоохранения в рамках новых законов, разграничивших полномочия в области оказания профессиональной медицинской помощи населению между федеральными органами здравоохранения, субъектами РФ и муниципалитетами; социально-демографическая ситуация в исследуемых регионах; показатели здоровья населения и показатели деятельности медицинских учреждений в исследуемых регионах.

Исследования низшего звена здравоохранения проводились в муниципальных лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ) в сельских районах Архангельской, Кировской областей, Алтайского края и Республики Алтай, а функционирование сельских муниципальных ЛПУ рассматривалось на примере центральной районной и участковой больниц, врачебных амбулаторий и фельдшерско-акушерских пунктов.

Следует отметить, что проблемы сельского здравоохранения затрагивают около 40 млн. человек, жителей 155 тысяч сельских населенных пунктов России [5]. Проблема неравенства в возможностях получения медицинской помощи населению продолжает усугубляться из-за продолжающегося процесса дробления территорий на отдельные муниципальные образования.

Среди основных тенденций в области сельского здравоохранения можно отметить уменьшение числа участковых больниц, врачебных амбулаторий и ФАПов, усиливающийся отток медицинских кадров, высокий износ основных материальных фондов, прекратившееся плановое обеспечение сельских учреждений здравоохранения медицинским оборудованием, автотранспортом, ухудшение состояния здоровья сельских жителей.

Вследствие изменений полномочий в области оказания медицинской помощи между федеральными, региональными и муниципальными структурами, объем оказываемых медицинских услуг сельскому населению стал напрямую зависеть от бюджета центральной районной больницы, которой подчиняются все нижестоящие ЛПУ (сельские врачебные амбулатории и ФАПы не входят в систему ОМС) [2]. Учитывая острый дефицит денежных средств, испытываемый сельскими медицинскими учреждениями, качество и объем первичной медико-санитарной помощи оказывается на очень низком уровне.

В 2006 году началась реализация национального проекта «Здоровье». Приоритетное положение сферы здравоохранения было объявлено в сентябре 2005 года, причем основной акцент был сделан на развитие первичного звена и высокотехнологичной медицинской помощи [5]. Большое количество материалов свидетельствуют о том, что с началом действия национального проекта «Здоровье» ситуация в сфере здравоохранения значительно улучшилась, наметилась положительная демографическая тенденция.

Тем не менее, основываясь на собственных эмпирических данных, могу сделать вывод о том, что ситуация на уровне первичного звена здравоохранения в исследуемых регионах за два года действия приоритетного национального проекта не успела измениться столь позитивно, как это представляется в официальных источниках информации. В действительности, сельские ЛПУ обнищали настолько, что на их восстановление и оснащение до удовлетворительного уровня необходимы значительно большие объемы материально-технических благ, чем те, которые поступают в рамках национального проекта «Здоровье».

Важно и то, что рассмотренные лечебно-профилактические учреждения низшего звена здравоохранения, несмотря на явные различия в финансировании и географическом положении, имеют много общего: недостаток медикаментов, слабая оснащенность медицинским оборудованием и инструментарием, обветшание зданий ЛПУ, отсутствие капитального и косметического ремонта. Также для всех сельских медучреждений характерны недостаточное финансирование и отсутствие устойчивой связи и санитарного автотранспорта.

Примечательно, что при более или менее равном финансовом положении, некоторые сельские ЛПУ все же сохраняют свое назначение и выполняют свою функцию по охране здоровья населения, в то время как другие учреждения, по большому счету, обеспечивают несколько рабочих мест в сельском поселении, а местные фельдшеры выполняют роль народных целителей, а не полноценных представителей сферы здравоохранения [1]. Это происходит отчасти из-за отсутствия финансирования и медикаментов, отчасти из-за отсутствия квалификации у медицинского персонала. Но основная трудность заключается в отсутствии коммуникативных отношений и руководства со стороны вышестоящего лечебно-профилактического учреждения (центральной районной больницы).

При возникновении каких-либо организационных проблем руководители ЛПУ по-прежнему обращаются к местной поселковой администрации, которая уже не имеет права каким-либо образом содействовать их функционированию (для администрации это будет противозаконное нецелевое расходование средств) [3]. Тем не менее, эти связи (ЛПУ – поселковая администрация) до сих пор не разорваны: если нужна краска для косметического ремонта, заведующий ЛПУ обращается к главе администрации, ремонт производится общими усилиями сельских жителей, и администрация не может отстраниться от помощи и участия в силу традиционных укладов сельской жизни. И до тех пор, пока финансирование сельских ЛПУ не будет осуществляться в необходимых объемах, эта, по сути, незаконная помощь со стороны сельских администраций не

прекратиться, так как амбулатории и ФАПы загнаны в ситуацию, когда выделенных средств просто не хватает на нормальное исполнение возложенных функций.

Заключение

Результаты исследований показали, что сфера муниципального здравоохранения имеет множество проблем, как очевидных, так и скрытых, что обусловлено непоследовательным реформированием, отсутствием должного управления и финансирования. В результате законотворческих преобразований муниципальный уровень здравоохранения фактически лишился возможности оказания специализированной медицинской помощи, резко ограничился доступ сельского населения к специализированным службам [4]. В медицинских учреждениях первичного звена не хватает оборудования и инструментария, а главное – финансирования для обеспечения минимальных нужд учреждений. Здесь же следует обратить внимание на то, что увеличение финансовых потоков в сферу низшего звена здравоохранения в рамках Национального проекта «Здоровье» не принесло ожидаемых результатов: материальные блага расходятся на более высоких уровнях (в редких случаях до уровня амбулаторий доходят санитарные сумки, компьютеры). Из-за отсутствия развитых коммуникаций в сельских районах большая часть жителей лишена не только узкоспециализированной помощи, но и того стандартного набора медуслуг, который оказывается в центральной районной больнице. Но и этим круг проблем муниципального здравоохранения не ограничивается: определенной реструктуризации требуют и региональные модели финансирования, и методы расчета тарифов на оказание услуг, и медицинская статистика, которая до сих пор устроена по принципу «чем больше больных – тем лучше»; система ОМС и Программа государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи также несправедливы как по отношению к пациентам, так и по отношению к медучреждениям и персоналу (выделяемые финансовые средства не покрывают реальные нужды здравоохранения).

Так, на мой взгляд, благополучие сферы здравоохранения зависит не только от проектов непосредственно ее затрагивающих, но и от экономики регионов (наличие дорожно-транспортной инфраструктуры, инвестиций, возрождение производства и т.д.). Потому как неблагоприятная демографическая ситуация и плохое состояние здоровья обусловлены не только проблемами в самой системе здравоохранения, сколько низким уровнем жизни и экономическим кризисом в большинстве сельских регионов. Именно поэтому сиюминутное вливание финансовых потоков в данную сферу не даст скорых положительных результатов: на восстановление нормального функционирования муниципальных медицинских учреждений могут уйти несколько лет, а на зарождение положительных тенденций в демографической ситуации могут уйти десятилетия. Для достижения благоприятной ситуации в сфере здравоохранения, необходимо изменить существующую систему финансирования, подчинения и управления (проведенные исследования показали, что существующие финансирование и управление совершенно не эффективны) с учетом тех ошибок, которые были допущены в ходе прежних реформаторских преобразований. Политика в сфере здравоохранения должна быть направлена, прежде всего, на сохранение и восстановление здоровья нации, возрождения высокого уровня медицинского обслуживания.

Литература

1. Забин Ю.Л. Проблемы медицинского обеспечения сельских жителей //Экономика здравоохранения, № 11–12. – М., 2001.
2. Назаров Г.Ф. Экономика и организация здравоохранения. – СПб: Профи-Информ, 2004.
3. Стародубов В.И., Вялков А.И., Голубев А.М. Медицинское обеспечение сельского населения //Вестник Межрегиональной ассоциации «Здравоохранение Сибири», № 2. – Новосибирск, 1998.
4. Шишкин С.В. Реформа финансирования российского здравоохранения. – М.: Теис, 2000.
5. Шишкин С.В., Чернец В.А., Бесстремьянная Г.Е. Организация финансирования и управления здравоохранением в регионах России //Ремедиум, №1. – М.: Ремедиум, 2007.

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.А. Мордовец

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Научный руководитель – д.э.н., профессор Т.И. Безденежных

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

В статье на основе результатов исследований представлены условия развития жилищного сектора экономики, как «локомотива» активизации экономики России в целом. Определены основные проблемы функционирования жилищного сектора экономики. Сформулированы основные задачи государственной политики в области жилищного строительства как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Ключевые слова: экономика России, жилищный сектор

Введение

Одним из основных направлений экономических преобразований в России является реформирование жилищного сектора экономики. Жилищный сектор экономики, в котором переплелись важнейшие социально-экономические связи, – это многоотраслевой комплекс, включающий в себя взаимосвязанные, но в то же время и достаточно автономные предприятия и организации социальной и производственной сферы, чья деятельность прямо или косвенно связана с удовлетворением потребностей населения в жилье [1].

Важнейшими условиями развития жилищного сектора экономики являются повышение доходов населения и соответственно покупательского спроса населения на жилье, развитие системы кредитования строительства и покупки жилья, увеличение бюджетных ассигнований на строительство и приобретение социального жилья.

Основными задачами государственной политики в области жилищного строительства выдвигаются следующие:

- активизация жилищного строительства с учетом потребностей и платежеспособным спросом различных социальных групп населения, региональных и местных социально-экономических условий;
- расширение источников финансирования жилищного строительства, прежде всего, за счет привлечения средств населения и кредитных ресурсов;
- снижение инвестиционных рисков и рисков кредитования;
- обеспечение покупки и строительства жилья малообеспеченным гражданам, уволенным и увольняемым с военной службы, переселяющимся из районов Крайнего Севера, беженцам и вынужденным переселенцам и гражданам других категорий, установленных законом, с полным или частным использованием бюджетных средств;
- создание равных условий для всех хозяйствующих субъектов в сфере строительства, включая развитие малого предпринимательства;
- развитие, регулирование и контроль общероссийского, региональных и муниципальных рынков жилья, капитальных вложений, строительных материалов и конструкций, проектных работ, создание условий для повышения конкурентоспособности их участников, преодоление монополизации и криминализации в сфере строительства в целях снижения непомерно вздутых цен на жилье, установление нормативных уровней доходности подрядных организаций и риэлтерских форм;
- регулирование отношений землепользования в целях активизации жилищного строительства.

Условия развития жилищного сектора экономики

Одной из важнейших составляющих реализации государственной жилищной политики должен стать прогноз развития жилищного строительства, связанный с прогнозом и стратегией социально-экономического развития России и ее территорий.

В решении жилищной проблемы очень важен региональный аспект политики жилищного строительства:

- сдерживание нарастания региональной дифференциации в обеспеченности населения жильем с последующим переходом к ее территориальному выравниванию путем государственной поддержки увеличения вводов жилых домов в отстающих регионах в целях укрепления единого социального пространства в РФ и развития общероссийского рынка труда;

- государственная поддержка жилищного строительства в регионах с большим притоком населения, высокой рождаемостью, а также в северных районах;

- дальнейшее увеличение масштабов индивидуального жилищного строительства;

- государственная поддержка развития инфраструктуры рынков жилья в отстающих регионах;

- распространение опыта строительства, развитие территориальных рынков жилья и капитальных вложений в передовых регионах.

Оживление жилищного сектора экономики требует также решения следующих проблем:

- регулирование отношений землепользования в целях рационального размещения жилищного строительства, особенно в деле расширения городских границ и застройки жилыми районами, создания резервных территорий и обеспечения строительства земельными участками;

- создание системы предпроектных разработок, в частности долгосрочных схем пространственного развития страны, ее регионов и городов, определяющих перспективы жилищного строительства во взаимосвязи с развитием социальной сферы, производства и использованием ресурсов многоцелевого назначения;

- развитие промышленности строительных материалов в целях применения современных облегченных конструкций и материалов, сборных конструкций, удешевляющих строительство жилья;

- значительное увеличение теплозащитных свойств ограждающих конструкций зданий, снижающих теплопотери в условиях быстрого удорожания теплоносителей;

- строительство ширококорпусных жилых зданий, соответствующих новым масштабам душевой обеспеченности жилищным фондом и способствующих значительному снижению теплопотерь;

- строительство энергоэффективных домов с подогревом за счет тепла недр, а также с применением инновационных технологий.

Учитывая масштабы экономики и определяющую роль жилищной сферы в повышении благосостояния народа, значение жилищного сектора как «локомотива» разогрева экономики, требуется адекватный механизм регулирования ее формирования и развития. Упадок жилищной сферы в прошлые годы говорит о том, что еще не было системного понятия движущих сил ее развития и механизма стимулирования инвестиционного процесса в этой области.

Как показывает практика переходного периода, нельзя уповать только на рыночные механизмы, требуются значительные усилия государственных и муниципальных органов в решении жилищной проблемы – организационного, законодательного, научного и информационного обеспечения. Кроме того, предстоит

преодолеть иждивенческие настроения людей в части обеспечения себя жильем, внедренные в их сознание в советское время.

В новых условиях основным инвестором жилищного строительства стало население, однако оно должно иметь соответствующие доходы. Решающее значение для повышения инвестиционной активности населения имеет борьба с бедностью и увеличение доли среднего класса. Кроме того, принципиальным является снижение инфляции, которая в последние годы значительно уменьшена, но все еще официально составляет 10–12% в год. В этих условиях фактически бездействует механизм ипотеки, являющийся основным при улучшении жилищных условий граждан в развитых странах. Как показывает практика стимулирования жилищного строительства в ряде регионов страны, в условиях высокой инфляции целесообразно использовать льготные схемы кредитования с использованием бюджетных средств [2].

Значительное увеличение объемов жилищного строительства (в 1,5–2 раза) в перспективе может обеспечить регулирование рынков жилья и капитальных вложений за счет уменьшения монополизации и развития конкуренции между подрядчиками, риэлтерскими фирмами и кредитными учреждениями. Кроме того, высокомонополизированными являются рынки строительных материалов, конструкций и деталей. Снижение уровня монополизма в промышленности строительных материалов, изделий и конструкций, в строительстве жилья и риэлтерской деятельности должна обеспечить Федеральная антимонопольная служба совместно с Министерством регионального развития [3].

В перспективе возрастает необходимость в тепло-, электро-, газо- и водоснабжении в связи с увеличением жилищного фонда. Неизбежно регулирование тарифообразования в области естественных монополий, предоставляющих соответствующие услуги, а также обеспечение транспарентности функционирования жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ). Необходимо преодолеть противодействие служб ЖКХ в установке приборов учета и регулировании водо-, тепло- и газоснабжения, а также усилить роль местных и государственных органов управления, общественности и независимых экспертов в проведении аудита и контроля за работой этих служб. Предстоит определить рациональные масштабы и формы внедрения рыночных отношений в ЖКХ и приватизации его объектов, учитывая элементы естественной монополизации в этой отрасли экономики.

Значительное увеличение объема жилищного строительства в перспективе требует возрождения практики разработки генеральных планов городов, проектов планировки и застройки поселений, схем градостроительного планирования развития территорий. Федеральные, региональные и муниципальные программы и прогнозы формирования жилищной сферы и строительства жилья должны базироваться на программах и стратегиях развития социально-экономического формирования городов и регионов Российской Федерации.

Необходима увязка жилищного строительства с формированием отраслей социальной сферы: коммунального хозяйства, размещением учреждений образования, здравоохранения и культуры, спортивных сооружений, объектов досуга и рекреации. Без этого невозможно обеспечить реализацию социальных прав и гарантий граждан, в том числе в части доступности социальных услуг.

Кроме того, строительство жилья следует увязывать с развитием коммуникаций, особенно пассажирского транспорта. В последние годы переуплотненная застройка пригородов стала препятствовать прокладке выездных магистралей из городов. Жилая застройка стала во многих случаях размещаться непосредственно вдоль дорог, что ухудшает условия проживания из-за шума и выхлопных газов.

Рост объемов строительства жилья в перспективе, его увязка с развитием коммунального хозяйства и сети учреждений социальной сферы, широкое применение

схем льготного кредитования, увеличение бюджетного финансирования обеспечения жильем военнослужащих, северян и малообеспеченных граждан, разработка предпроектной системы документации требует улучшения управления жилищной сферой на местном, региональном и федеральном уровнях.

Целесообразно частичное изъятие прибыли строительных организаций и риэлтерских фирм, получаемой за счет ренты местоположения. Соответствующий налог на рентную прибыль должен поступать в местный, региональный и федеральные бюджеты и использоваться для оплаты разработки предпроектной документации соответствующего уровня, в том числе генеральных планов городов, проектов их планировки и застройки, схем коммуникаций. Кроме того, поступления от рентного налога могут улучшить финансирование развития инфраструктуры новых селитебных участков.

Важным инвестиционным механизмом строительства и приобретения жилья, признанным в мире, выдвигается создание в России системы обязательного страхования жилья. Сейчас этой системы в нашей стране нет и государству приходится строить или покупать жилье для людей, потерявших его при форс-мажорных обстоятельствах: наводнении, пожаре, землетрясении, оползне и т.д.

Заключение

В будущем целесообразно значительно усилить региональный аспект жилищной реформы. Основную практическую работу по оживлению жилищного сектора экономики должны осуществлять местные органы самоуправления и органы управления субъектов Российской Федерации.

Эффективное решение жилищных проблем требует улучшения взаимодействия органов федерального управления, администраций субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в развитии жилищной сферы.

Основной задачей исполнительной власти федерального центра в области жилищного строительства в условиях рыночной экономики является разработка государственной жилищной политики и обеспечение ее реализации:

- правовое, научно-методическое, нормативное и статистическое обеспечение;
- создание условий для оживления жилищного сектора экономики путем расширения источников финансирования, прежде всего, за счет привлечения средств населения и кредитных ресурсов, а также снижения инвестиционных рисков;
- создание условий для развития общероссийских рынков жилья, капитальных вложений, строительных материалов и конструкций, проектных работ, преодоления монополизации и криминализации этих рынков;
- планирование обеспечения жильем за счет средств федерального бюджета;
- организационная и финансовая поддержка отстающих субъектов РФ в развитии жилищной сферы;
- экспертиза положения в регионах и муниципальных образованиях, обобщение и распространение передового опыта, в том числе зарубежного;
- разработка рекомендаций по проведению прогрессивной технической политики в области производства строительных материалов и конструкций, капитального строительства, использованию современных архитектурных и планировочных решений, обеспечению современных стандартов качества жилья и снижению стоимости строительства;
- разработка и реализация долгосрочных федеральных программ и прогнозов развития жилищной сферы, схем расселения и градостроительного планирования развития территорий.

Администрации субъектов РФ и муниципальных образований должны обеспечивать:

- местное законодательство в области жилищного сектора и статистический учет ее развития;
- планирование и обеспечение социальным жильем за счет средств федерального, регионального и местных бюджетов;
- организационную и финансовую поддержку отстающих муниципальных образований РФ в развитии жилищной сферы;
- поддержку индивидуального жилищного строительства;
- создание условий для оживления жилищного сектора экономики путем расширения источников финансирования, прежде всего, за счет привлечения средств населения и кредитных ресурсов, а также снижения инвестиционных рисков;
- создание условий для развития местных рынков жилья, капитальных вложений, строительных материалов и конструкций, проектных работ, преодоления монополизации и криминализации этих рынков;
- улучшение процедуры согласований проектной документации, документации по отводу земельных участков и подключения к инженерным сетям с внедрением принципа «одного окна»;
- содействие в инженерной подготовке участков для жилищного строительства, обеспечении селитьбы транспортными подъездами, объектами и сетями коммунальной инфраструктуры;
- разработку и реализацию местных программ и прогнозов развития жилищной сферы, схем расселения и градостроительного планирования.

Литература

1. Белкина Т.Д. Жилищная реформа в России: проблемы и перспективы / Т.Д.Белкина // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ «Основные проблемы социального развития России – 14» – М., 1999 – №19(86) – 67 с.
2. Ильин, И.А. Социальное строительство на территории России / И.А. Ильин; Совет по изучению производ. сил Минэкономразвития РФ и РАН. – М.: Наука, 2006. – 234 с.
3. Кошман Н.П. Проблемы реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» / Н.П. Кошман, В.Н. Пономарев, К.К. Глинский // Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование», 2006 – №1–2 (26–27) – <http://www.dpr.ru>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕФТИ В КНР

Н.В. Гаврилова

(Санкт-Петербургский государственный университет)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.В. Попова

(Санкт-Петербургский государственный университет)

Статья посвящена важной и актуальной теме, касающейся тенденций и основных направлений развития рынка нефти в КНР. Рассмотрены геополитические аспекты, структура добычи и потребления нефти в Китае, состояние минерально-сырьевой базы нефтедобычи, основные институциональные изменения на нефтяном рынке КНР, кратко освещен вопрос импорта нефти, покупки активов и создания промышленной базы за рубежом.

Ключевые слова: конференция, международная экономика, рынок нефти, КНР

Мировое сообщество использует огромное количество возобновляемых и невозобновляемых источников энергии, среди которых выделяются углеводородное сырье, уголь и уран. Главным коммерческим энергоресурсом является нефть, которая в настоящее время обеспечивает около 40% совокупных мировых потребностей в первичной энергии [1]. Нефтяной сектор глобальной экономики является наиболее масштабным и оказывает огромное влияние на мировое хозяйство (промышленное производство, транспорт, финансы, торговля).

Природа распорядилась так, что в большинстве случаев районы, где сосредоточены основные месторождения нефти не совпадают с регионами, где она потребляется. Так, на страны Ближнего Востока приходится 61%, Африки – 9,5%, страны Латинской Америки – 9%, Российской Федерации – 6,4%, Центральной Азии – 3% всех мировых запасов нефти; а основное потребление приходится на США, Западную Европу и Северо-Восточную Азию – около 80% [1]. При этом доля Северо-Восточной Азии постоянно растет и на сегодняшний день составляет около 30% потребления. Среди стран Северо-Восточной Азии, Китай наиболее активно развивающаяся страна, объем потребления нефти в которой сейчас составляет около 346 млн. т. с ежегодным увеличением на 7,3% [2].

Изучение сложившейся ситуации и тенденций развития этого важного в глобальном и региональном масштабе рынка является важной и актуальной задачей. Анализу данного вопроса в настоящее время уделяется много внимания зарубежными и отечественными авторами. В тоже время постоянно изменяющаяся экономическая ситуация требует проведения дальнейших исследований в данной области. Ниже кратко проведена оценка и определены современные тенденции, протекающие в данном сегменте рынка в выбранном регионе, влияние которого на общеэкономические процессы трудно переоценить.

Геополитический аспект

В последние десятилетия наблюдается постепенное смещение экономического и, как следствие политического центра тяжести от США и Европы в Азиатский регион. Это связано с его стремительным развитием, в первую очередь КНР, ростом его влияния на ход международных и экономических процессов как в глобальном, так и в региональном масштабе. Особое внимание привлекает изучение влияния Китая на состояние и перспективы развития мировых сырьевых рынков, в частности нефтяного. О существенности этого воздействия говорит тот факт, что по размерам импорта сырой нефти Китай в течение последнего десятилетия обогнал Японию и занял второе место в мире после США.

За 30 лет роль Китая в мировой энергетике изменилась кардинально. Если в 1980г. на его долю приходилось 3% общемирового потребления нефти, то в 2007г. эти показатели составили уже 9,3% [3]. Создав одну из крупнейших экономик мира, к 2020г. КНР планирует увеличить ВВП страны в 4 раза одновременно с проведением полномасштабной индустриализации, выравниванием региональной дифференциации, повышением уровня жизни населения. Китай, имея одним из самых низких объемов потребления нефти на душу населения в мире, составляющим менее 1 барр./чел. в год [4], будет и далее играть все более важную роль на энергетическом рынке для удовлетворения внутренних потребностей и обеспечения занятой страной роли мировой «сборочной площадки».

Структура добычи и потребления нефти в КНР

В структуре энергопотребления в Китае на долю невозобновляемых источников приходится более 90%, в т.ч. на уголь – 69%, нефть – 20%, газ – 3% [3]. Китай занимает четвертое место в мире по объему добычи нефти (186,7 млн.т. в год по данным за 2007г.) [5].

До 1993г. Китай не только сам обеспечивал себя нефтью, но и мог ее даже экспортировать. С тех пор положение изменилось. При стабилизации и некотором снижении в отдельные промежутки времени внутренней добычи в условиях структурных сдвигов и модернизации экономики, ее значительном росте произошло резкое увеличение спроса. Несмотря на возможные достижения по энергосбережению, созданию новых технологий в области использования альтернативных источников энергии, повышательная тенденция потребления нефти в КНР, как основного источника энергии, сохранится в ближайшие 15–20 лет. Для того чтобы удовлетворить постоянно растущую потребность китайской экономики в энергоносителях необходимо увеличивать потребление каждый год на 12%.

Высокие темпы роста экономики в Китае сопровождаются ее относительно низкой энергоэффективностью. В последние годы в стране взят курс на максимально эффективное использование ресурсов и энергосбережение. Повышение эффективности энергопотребления планируется достигнуть путем сокращения потребления и замещения нефтепродуктов в ряде отраслей с помощью обогащенного угля, нефтяного кокса, природного газа; регламентирования порядка использования различных видов топлива; развития технологий по получению углеводородов из угля; применения электродвигателей и повышение эффективности их использования; оптимизации энергетической системы в металлургии, нефтехимической и химической промышленности; повышения конкурентоспособности предприятий.

Ожидается, что к 2010г. при стабилизации добычи нефти в КНР на уровне 184–185 млн. т. и начале ее постепенного снижения потребление нефти и нефтепродуктов составит не менее 456 млн. т.; соответственно нетто-импорт превысит 270 млн. т. В дальнейшем ожидается тенденция падения добычи, особенно в традиционных районах (Дацин, Шэнли и др.), хотя в стране в целом резкого сокращения производства не произойдет: к 2020 г. добыча нефти составит около 172 млн. т., а к 2030 г. снизится до 160-161 млн. т. Продолжится рост потребления нефти и нефтепродуктов при поэтапном снижении темпов его прироста на единицу производимого ВВП: к 2020г. спрос превысит 627 млн. т., а к 2030г. – 707 млн. т. Импортные поставки нефти и нефтепродуктов достигнут к 2020г. 455 млн. т., а в 2030г. – не менее 546 млн. т. [4].

В энергетическом секторе Китая доминирующее положение занимают три крупнейшие китайские государственные нефтяные компании – Китайская национальная нефтяная корпорация (China National Petroleum Corporation – CNPC), Китайская национальная нефтехимическая корпорация – "Синопек" (China National

Petrochemical Corporation – Sinopec) и Китайская национальная оффшорная нефтяная корпорация (China National Offshore Oil Co. – CNOOC), которые имеют интересы как внутри страны, так и во многих регионах мира.

Минерально-сырьевая база нефтедобычи в КНР

Основным условием удовлетворения спроса и дальнейшего устойчивого развития энергетического комплекса является постоянное пополнение собственной сырьевой базы нефтедобычи. Для дальнейшего подъема добычи нефти и газа необходимо открытие не только месторождений в старых районах, но и развитие новых нефтеносных областей. А это с каждым годом становится всё дороже и труднее.

Открытие в последние годы в Китае ряда нефтяных месторождений в традиционных районах добычи (Ордосский бассейн, Таримский бассейн, Бохайский залив и др.) будет способствовать поддержанию имеющегося уровня добычи, однако удовлетворить потребности КНР ни сейчас, ни в будущем они не смогут. Кроме того, проводимые серьезные геологоразведочные работы в автономных районах пионерного освоения – Синьцзян-Уйгурский и Внутренняя Монголия, требуют огромных финансовых ресурсов в обустройство месторождений и создание новой инфраструктуры. Согласно Государственной программе геологоразведки в стране планируется к 2010г. разведать около десяти нефтяных месторождений с запасами до 100 млн. т. [6]. Но все это только в перспективе, а потребность необходимо покрывать сейчас.

Институциональные изменения на нефтяном рынке КНР

Один из способов повышения эффективности функционирования нефтегазового комплекса КНР связан с повышением открытости экономики страны мировому рынку. Либерализация внешнеэкономической деятельности самым непосредственным образом касается нефтегазовой отрасли. В 2000–2002 гг. все три китайские нефтяные корпорации провели открытое публичное размещение акций на внешних рынках через свои дочерние компании, при условии, что потенциальные инвесторы будут выполнять роль финансовых доноров без возможности управления, а контрольный пакет акций останется у государства. При таких условиях наиболее активно в Китае работают «BP Amoco» и «Royal Dutch Shell». Кроме того на рынке нефти КНР активно присутствуют такие компании, как «Exxon», «Chevron», «Conoco Phillips» и их круг расширяется.

Согласно планам правительства, в течение ближайших пяти лет станет возможным более широкое привлечение иностранных компаний в разведку и добычу углеводородного сырья, преимущественно на условиях соглашений о разделе продукции (СРП). Разработаны меры по снятию ограничений для иностранных компаний на участие в акционерном капитале совместных предприятий, оперирующих в секторе нефтепереработки, продаже соответствующей продукции.

Приоритетные цели китайской стороны при привлечении в страну зарубежных капиталовложений – это не столько удовлетворение потребностей внутреннего рынка, но и доступ к передовым технологиям и ноу-хау, управленческому опыту и знаниям, повышение технического уровня и качества продукции. Дополнительное финансирование масштабных инвестиционных проектов, связанных с добычей минерального сырья и имеющих важное народнохозяйственное значение, также актуально. Согласно расчетам специалистов, только для освоения открытых в последние годы месторождений на западе Китая потребуются капиталовложения в размере 13,4 млрд. долл. Сейчас в структуре финансирования отрасли доля иностранных инвестиций достигает 15–20% [7].

Импорт нефти Китаем

Китай является чистым импортером нефтепродуктов. Официальные прогнозы исходят из того, что зависимость Китая от зарубежных нефтяных источников в 2010г. составит 46%, а к 2020г. дойдет даже до 56% общей потребности страны [3].

Для страны одной из главных целей является улучшение механизмов обеспечения стабильного импорта нефти, в частности за счет расширения его географии. Если раньше КНР импортировала нефть главным образом из стран Ближнего Востока (Саудовская Аравия, Иран, Оман), то теперь круг заметно расширился: помимо стран Персидского залива – до 70% от общего импорта, Китай активно осваивает нефтяные рынки Африки (Ангола, Судан, Нигерия, Чад, Алжир, Египет, Ливия, Республика Конго, Габон) Латинской Америки (Венесуэла, Боливия, Эквадор, Перу) и Юго-Восточной Азии (Индонезия, Вьетнам) – до 30%. Поставки из стран Ближнего Востока и Африки, многие из которых считаются политически нестабильными, являются высокорисковыми. Роль стран ЮВА из-за ограниченности запасов значительно увеличиться не может. Китай пытается пополнить свою нефтяную базу и за счет получения контроля над спорными территориями, богатыми сырьем. Здесь особое внимание сосредоточено на Южно-Китайском море. По оценкам потенциальные запасы нефти на острова Спратли и Парасельских островах составляет 14,3 млрд. т. Также ведется территориальный спор с Японией за обладание перспективными шельфовыми участками в Восточно-Китайском море (около 13,6 млрд.т. нефти).

Главными из наиболее перспективных и приоритетных для Китая являются поставки энергоресурсов из России и стран СНГ (Казахстан, Туркменистан, Узбекистан). На ближайшую перспективу Казахстан, имеющий большие запасы углеводородного сырья, может стать одним из мировых лидеров по его добыче. Всего в республике насчитывается более двухсот промышленных месторождений нефти и газа. По объему разведанных запасов нефти он занимает 12-е место в мире. На сегодняшний день Казахстан поставляет нефть в Китай по нефтепроводу Атасу-Алашанькоу, пропускная способность которого составляет 10 млн. т в год. [8].

Одно из основных направлений в сотрудничестве России и КНР является нефтегазовый сектор. В настоящее время поставки нефти и нефтепродуктов китайским потребителям осуществляются по железной дороге. Сдерживающими факторами дальнейшего расширения экспорта энергоносителей в Китай является отсутствие эффективной системы транспорта нефти, прежде всего необустроенность месторождений Восточной Сибири и Якутии и отсутствие нефтепроводов. Важным проектом в сотрудничестве двух стран является строящийся в настоящее время магистральный нефтепровод "Восточная Сибирь – Тихий океан" с отводом на Китай в Дацин в районе Сковородино[9].

Китайские политики стараются проводить дальнейшую диверсификацию импорта.

Покупка активов и создание промышленной базы за рубежом

В борьбе за рынок энергоресурсов Китай применяет особую тактику и использует максимально широкий набор средств и методов, как экономических, так и политических. Одним из таких является вывоз китайского капитала. Китайские компании активно действуют за рубежом. Они приобрели доли акций в Африке, Южной Америке, Казахстане. При чем по основным показателям деятельности китайские нефтяные компании не уступают международным (затраты на воспроизводство и добычу тонны нефти, прибыль компаний и др.).

Большие китайские инвестиции вкладываются в страны Африки. Так, "Синопек" подписала контракты на освоение нефтяного месторождения в Алжире (525 млн. долл.),

на добычу, очистку и экспорт в КНР габонских нефтепродуктов с компанией "Тоталь Габон", на добычу нефти в Кот-д'Ивуаре, где она приобрела 27% акций нефтяного блока, на строительство в Анголе нового нефтеочистительного завода; получила лицензию на добычу нефти и разработку месторождения в Анголе, принадлежавшую ранее французской "Тоталь". Компания также имеет лицензию на эксплуатацию другого ангольского месторождения, где нефть залегает на большой глубине. Ожидают, что эксплуатация может начаться в 2008г. и месторождение станет давать более 30 тыс. т в сутки. CNPC – самый крупный инвестор в нефтяную промышленность Судана. Она владеет весомой долей (40%) в крупнейшем суданском нефтяном смешанном предприятии Great Nile[10].

Часть инвестиций направляется в страны Латинской Америки, и в частности в Венесуэлу. В 1997 г. CNPC купила два крупных месторождения, в 2001 г. PDVSA и CNPC создали китайско-венесуэльское предприятие по производству топлива, где 70% акций принадлежат китайской, 30% – венесуэльской компании. В 2005 г. CNPC подписала соглашение о разработке месторождений Зумано на востоке Венесуэлы.

Освоение новых нефтяных и газовых месторождений Казахстана требует огромных капитальных затрат. По объему иностранных инвестиций Казахстан превосходит не только все государства СНГ, но и ряд стран Восточной Европы. Одно из направлений деятельности казахстанского руководства по их привлечению – либерализация режима для зарубежных инвестиций. Еще в 1997г. между Министерством энергетики и минеральных ресурсов республики и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (CNPC) было заключено генеральное соглашение, в соответствии с которым китайская компания взяла на себя обязательство обеспечить практическую реализацию проекта строительства нефтепровода из Казахстана в Китай по маршруту Атасу (Казахстан) – Алашанькоу (КНР). Проект был завершен в 2005г. и впоследствии был запущен в эксплуатацию. Кроме того, в августе 2006г. CNPC приобрела компанию PetroKazakhstan за \$4,18 млрд.

Одна из стратегических целей Китая в области нефти – Россия, третья страна в мире по производству нефти, которая обладает 10–12% мирового запаса нефти. Китайские лидеры стремятся получить главную долю поставок нефти из России и не жалеют никаких усилий для продвижения Китайско-Русского проекта в этой области. Первоочередными нефтетранспортными проектами является магистральный нефтепровод "Восточная Сибирь – Тихий океан" (ВСТО) с ответвлением по маршруту Сковородино – Дацин. В течение нескольких лет завершение проекта откладывалось по разным причинам. Однако в феврале 2009г. было парафировано соглашение о строительстве ветки от ВСТО до границы с Китаем. Банк развития Китая согласился предоставить кредит в размере 25 млрд. долларов в обмен на гарантии поставок нефти в объеме 15 млн. т. в год в течение 20 лет.

Выводы

В среднесрочной перспективе потребление первичных энергоресурсов в мире возрастет примерно в 1.3 раза, в т.ч. 25% придется на Китай. Ежегодный прирост ВВП страны в ближайшие годы будет выше среднемировых, а КНР будет вносить основной вклад в высокую мировую динамику. При абсолютном увеличении объемов потребления нефти из-за структурных сдвигов в экономике и проведения комплекса мер по энергосбережению произойдет снижение потребления первичной энергии на единицу выпускаемой продукции практически во всех отраслях экономики.

В рамках китайской стратегии будет полномасштабно использоваться внутренний потенциал страны, направленный на повышение энергоэффективности и экологичности производства, расширение национальной ресурсной базы, интенсификацию добычи

углеводородов, централизацию управления энергетической отраслью вместе с постепенным внедрением рыночных элементов.

В условиях ограниченности собственных источников энергии в КНР ожидается увеличение импорта нефти и нефтепродуктов, интенсификация привлечения иностранных инвестиций и технологий в нефтяной сектор, в т.ч. через продажу добывающих, транспортных, перерабатывающих и сбытовых активов, реализацию совместных проектов.

Китайские интересы будут активно продвигаться на внешних энергетических рынках, как с помощью экономических, так и политических инструментов. Продолжится работа по созданию собственной максимально диверсифицированной системы обеспечения импорта энергоресурсов, начиная от разведки месторождений и заканчивая способами транспортировки нефти до конечного потребителя.

Роль России в обеспечении КНР нефтью и нефтепродуктами в ближайший годы возрастет, в первую очередь за счет обустройства новых месторождений в Восточной Сибири и Якутии, ввода в действие трубопровода Восточная Сибирь – Тихий океан.

Литература

1. British Petroleum// www.bp.com
2. Агентство Синьхуа// www.xinhua.cn
3. Китай в XXI веке. Глобализация интересов безопасности. – М. – 2007. – С. 325.
4. Семенов В. «Венесуэла. Новая попытка сеять нефть»// Семенов В.// МЭиМО. 2005. – №2. – С. 76–83.
5. CNPC // www.cnpc.cn
6. Агентство Росфинпром // <http://rosfincom.ru/market/14018.html>
7. КНР. Рыночные реформы в нефтегазовом комплексе от государственной монополии к государственному регулированию// Азия и Африка сегодня. – 2004. – №9. – С. 36–39.
8. Гушер А. «Политика, экономика, нефть и газ Казахстана и их роль в политике молодого государства»// Гушер А.// Азия и Африка сегодня. М., 2003. С. 23–32.
9. Конторович А.Э. Прогноз добычи углеводородов в России, перспективы экспорта нефти, нефтепродуктов и газа в страны Азиатско-Тихоокеанского региона/ Конторович А.Э., Коржубаев А.Г., Эдер Л.В. // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2006. – №4. С. 63–69.
10. Дейч. Т. Китай и Индия в Африке: азиатская альтернатива западному влиянию?// Дейч. Т., Лопатов В.// Азия и Африка сегодня. – М. – 2007. – №9. – С. 20–27.

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИЙ КАЛИЙНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И БЕЛОРУССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ

А.Н. Султани

**(Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова
(технический университет))**

Научный руководитель – к.э.н., доцент Т.В. Пономаренко

**(Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова
(технический университет))**

Мировой рынок минеральных удобрений, в особенности калийных, является одним из наиболее привлекательных для инвесторов. Разработка консолидированной маркетинговой стратегии крупнейших участников России – ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий» и Белоруссии – РУП ПО «Беларуськалий» позволит этим компаниям еще более эффективно осуществлять их экспортную деятельность.

Ключевые слова: калий, минеральные удобрения, мировой рынок, стратегия

Введение

В последнее десятилетие отрасль производства минеральных удобрений является одной из наиболее привлекательных для инвесторов. Цены на минеральные удобрения испытывают стабильный рост, рынок мало волатилен. Основными производимыми удобрениями являются азотные, калийные и фосфорные.

Наибольший интерес представляют именно калийные удобрения, т.к. их себестоимость не зависит от цен на природный газ; 85% мирового рынка представлено 6-ю крупнейшими компаниями; 12 стран-производителей калийных удобрений должны обеспечить спрос более 160 стран-потребителей; среднегодовой рост объемов потребления удобрений по различным оценкам составляет 2–3%.

Калийные компании России и Белоруссии, разрабатывая уникальные месторождения калийных солей, обеспечивают более 30% мирового производства хлористого калия. Поэтому крайне важным фактором их успешного развития является разработка маркетинговой стратегии, позволяющей использовать преимущества концентрации производителей калия в странах бывшего СССР, одновременно сгладив недостатки сильно концентрированного мирового рынка калийных удобрений.

Обзор мирового рынка минеральных удобрений

Потенциал роста мирового потребления калийных удобрений определяется следующими прогнозируемыми факторами:

1. Рост численности населения Земли (табл. 1) приведет к уменьшению площади пахотных земель на душу населения. Так, по оценкам ООН, в 2000 г. эта величина составляла 22,8 соток/чел., к 2020 г. Она снизится до 18,3 соток/чел., а к 2050 – до 7 соток/чел.

Таблица 1. Прогнозируемый рост численности населения Земли [1]

Год	2007 (ф)	2010 (п)	2050 (п)
Численность населения, млрд. чел	6,7	6,9	7,7

2. Развитие отрасли производства биотоплива. Если на данный момент для выращивания сельскохозяйственных культур с целью производства биоэтанола

используется 1% пахотных земель, то к 2050 году будет задействовано уже до 20% пашни [2].

3. Рост благосостояния населения Индии и Китая ведет к увеличению потребления мяса, что в свою очередь приводит к необходимости увеличения объема выращиваемых кормовых культур.

Таким образом, для обеспечения растущего спроса на сельскохозяйственную продукцию и ввиду уменьшения площади обрабатываемых земель на душу населения, возникает необходимость дополнительного внесения в почву минеральных удобрений. Следовательно, в перспективе данный сектор рынка будет испытывать тенденцию к росту.

В то же время необходимо принять во внимание, что в условиях глобального финансового кризиса и замедления мирового экономического роста (по оценкам ООН до 1,6% в 2008 году), в том числе снижения сельскохозяйственного производства, в краткосрочной перспективе возможно снижение спроса на удобрения.

Основными видами удобрений, потребляемыми мировым сельским хозяйством, являются азотные, калийные и фосфорные.

В 2007–2008 гг. мировое потребление удобрений в пересчете на питательные вещества составило 168,7 млн. тонн [3]. Распределение по видам удобрений представлено на рис. 1.

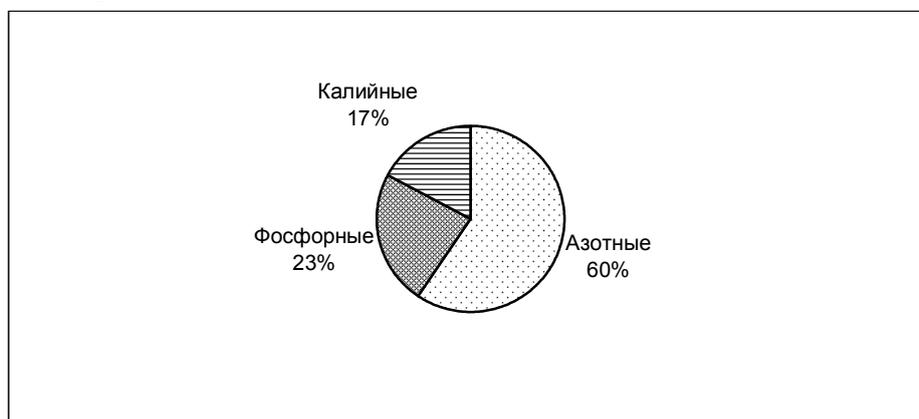


Рис. 1. Распределение мирового потребления удобрений по видам, в млн. тонн питательного вещества¹

Рост потребления удобрений за 2007–2008 гг. составил 4,9%, 6,3% и 2,8% для азотный, калийных и фосфорных удобрений соответственно.

Анализ современного состояния мирового рынка калийных удобрений

Калийная отрасль является наиболее привлекательной по сравнению с другими видами минеральных удобрений, менее всего подвержена колебаниям. Ее стабильность и устойчивость роста объясняются следующими факторами:

1. Себестоимость производства калийных удобрений не зависит от цен на газ (в отличие от азотных и фосфорных удобрений).

2. Лишь 12 стран мира производят калийные удобрения, а более 160 стран – потребляют, притом 9 крупнейших компаний обеспечивают 90% рынка.

3. Высокие барьеры вхождения в отрасль не позволяют новым потенциальным участникам выйти на рынок. Так, затраты на новый рудник составляют около 2-х млрд. долларов на 2 млн. тонн вводимой мощности [4].

¹ Построено по данным Международной Ассоциации Производителей Удобрений [3]

4. В настоящее время крупнейшие импортеры калийных удобрений Индия и Китай недопотребляют калийные удобрения в нужном объеме, на основании чего можно прогнозировать рост спроса на этих рынках.

В 2008 году мировое потребление калийных удобрений возросло на 6,3% по сравнению с 2007 г. и составило 28,9 млн. тонн в пересчете на K_2O .

В то же время в 2009 году прогнозируется снижение потребления калийных удобрений на 8,2% (до 26,5 млн. тонн K_2O) в связи с мировым финансовым кризисом, вызвавшим:

1. Снижение цен на нефть, что в свою очередь привело к снижению рентабельности производства биотоплива.

2. Снижение благосостояния населения и его покупательной способности, что привело к уменьшению спроса на дорогостоящие продукты (мясо). Следствием данных факторов стало снижение спроса на кормовые культуры.

Тем не менее, такая негативная тенденция является краткосрочной, т.к. уже в 2010 году, по прогнозам экспертов, потребление удобрений возрастет на 3,9% к 2009 г. (до 27,5 млн. тонн K_2O) и в дальнейшем будет демонстрировать устойчивый рост.

Крупнейшие участники мирового рынка калийных удобрений представлены в табл. 2.

Таблица 2. Структура производства и основные мировые производители калийных удобрений²

№ п/п	Компания	Страна	Производство, тыс. тонн K_2O (2006 год)	Доля мирового производства, %	Направление деятельности
1	ОАО «Сильвинит»	Россия	3201,3	11,16	Калийные удобрения
2	ОАО «Уралкалий»	Россия	2522,8	8,79	Калийные удобрения
3	РУП ПО «Беларуськалий»	Беларусь	4605,3	16,05	Калийные удобрения
4	Potash Corp	Канада	4022,5	14,02	Азотные, фосфорные, калийные удобрения
5	Mosaic	Канада	3442,7	12,00	Азотные, фосфорные, калийные удобрения
6	Agrium Inc	Канада	895	3,12	Азотные, фосфорные, калийные удобрения
7	K+S	Германия	2626,4	9,15	Калийные, магниевые удобрения, другая деятельность
8	Israel Chemicals	Израиль	2123,4	7,40	Калийные, фосфорные удобрения, другая

² Рассчитано на основании данных отчетности компаний, статистики Международной Ассоциации Производителей Удобрений [3]

№ п/п	Компания	Страна	Производство, тыс. тонн К ₂ О (2006 год)	Доля мирового производства, %	Направление деятельности
					деятельность
9	Arab Potash Company	Иордания	1019,6	3,55	Калийные удобрения
10	Другие	-	4230,2	14,74	-
ИТОГО			28689,2	100,00	

Из данных табл. 2 следует, что основные объемы мирового производства удобрений сконцентрированы у нескольких крупнейших производителей. Также нельзя оставить без внимания тот факт, что, к примеру, канадская компания Potash Corp. помимо собственных активов является владельцем 28% активов Arab Potash Company (Иордания), 10% – Israel Chemicals (Израиль), а также значительными долями активов других производителей калия.

В то же время компании, занимающиеся сбытом хлористого калия, представлены еще меньшим числом участников.

Крупнейшие игроки осуществляют экспорт через консолидированные трейдинговые компании: канадские Potash Corp., Mosaic и Agrium Inc – через Canpotex, «Беларуськалий» и «Уралкалий» – через ЗАО «Белорусская калийная компания».

Благодаря объединению усилий по сбыту, данные компании имеют возможность следовать стратегии «price over volume» (цена важнее объемов) и заключать контракты по выгодной им цене.

Крупнейшие трейдинговые компании, осуществляющие сбыт калийных удобрений, и их доля в мировом экспорте представлены на рис. 2 [5].

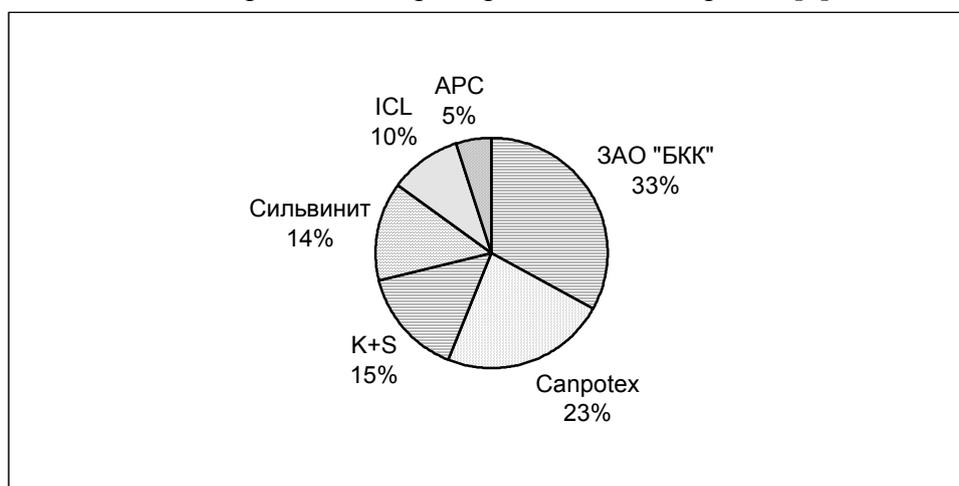


Рис. 2. Доля мирового экспорта калийных трейдинговых компаний

Разработка маркетинговой стратегии калийных компаний России и Белоруссии

Ключевые данные о калийных компаниях России и Белоруссии представлены в табл. 3.

Таблица 3. Калийные компании России и Белоруссии

Компания	Год основания	Место нахождения	Производственные активы	Среднесписочная численность персонала, чел. (2007 г.)
ОАО «Сильвинит»	1934	г. Соликамск, Россия	-3 рудоуправления -3 перерабатывающие фабрики - лицензия на разработку дополнительного участка - шахтостроительное управление - управление железнодорожного транспорта - промышленный порт	11 098
ОАО «Уралкалий»	1930	г. Березники, Россия	- 2 рудоуправления и лицензия на разработку дополнительного участка - 5 перерабатывающих фабрик - управление железнодорожного транспорта - промышленный порт	8 560
РУП ПО «Беларусь калий»	1958	г. Солигорск, Белоруссия	- 4 рудоуправления - строительство 5-го рудника - транспортный цех - энергетический цех - ремонтно-строительный цех	Около 20 000

Компании являются чисто калийными, т.к. выручка от реализации хлористого калия в их совокупной выручке составляет более 90%. Также данные компании ориентированы на зарубежных потребителей, т.к. более 90% произведенных ими удобрений экспортируется.

С 2006 года «Уралкалий» и «Беларуськалий» на принципе паритета объединили свои усилия по экспорту удобрений, создав ЗАО «Белорусская калийная компания». По данным 2007 года, доля «БКК» в мировом экспорте товарной продукции составила 33% (рис. 2), а доля в мировом производстве удобрений двух калийных компаний составляет 24,84%.

Главным конкурентом «БКК» является канадская трейдинговая компания Canpotex, консолидирующая сбыт калийных удобрений компаний Potash Corp., Mosaic и Agrium Inc.

Доля мирового производства канадских компаний составляет 29,14%.

Таким образом, для более успешного ведения мировой торговли, следует объединить усилия обеих российских и белорусской калийной компании, реализуя таким образом преимущества консолидированного сбыта.

Данная стратегия приведет к следующему положительному эффекту.

1. Доля экспорта товарной продукции консолидированной трейдинговой компании составит 47% общемировой.

2. Соответственно, компании получат возможность продолжать вести политику «цена важнее объемов».

3. Произойдет расширение клиентской базы за счет объединения постоянных потребителей.

4. Компании получат доступ к дополнительным транспортным, портовым мощностям; возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

5. Благодаря устойчивому спросу, компании смогут планировать объемы производства и продаж на более длительные периоды, что, соответственно, позволит им осуществлять политику устойчивого инвестирования в расширение, модернизацию производства и инновационные проекты.

6. Компании смогут более эффективно регулировать транспортные потоки, исходя из выгодного географического положения производителей: «Беларуськалий» в европейской, «Уралкалий» и «Сильвинит» – в азиатской зоне.

7. Благодаря объединенным финансовым усилиям, компании получат возможность участвовать в уставном капитале других небольших сбытовых компаний, тем самым еще более приближаясь к конечному потребителю.

8. Финансовые возможности позволят создать собственные склады в зарубежных портах.

9. Расширение ассортимента товарной продукции, рассчитанной на большой круг потребителей, приведет к увеличению объемов продаж.

Выводы

В данной работе был выполнен маркетинговый анализ сложившейся ситуации на мировом рынке минеральных удобрений, в частности калийных, а также дан прогноз на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу.

Результатом данного исследования явилось выявление небольшого числа основных участников рынка, диктующих цены на удобрения.

Калийные компании России (ОАО «Уралкалий» и ОАО «Сильвинит») и Белоруссии (РУП ПО «Беларуськалий»), имея высокий потенциал роста и большие объемы ресурсной базы, в случае консолидации своих сбытовых возможностей могут добиться абсолютного превосходства на мировом рынке, что, несомненно, приведет к положительному экономическому и финансовому эффекту.

Литература

1. Организация Объединенных Наций, официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.un.org>, свободный. – Экономическое и социальное развитие, демография. – Яз. рус., англ.
2. Всемирная Продовольственная Организация Объединенных Наций, официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fao.org>, свободный. – Статистика. – Яз. рус., англ.
3. Международная Ассоциация Производителей Удобрений, официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fertilizer.org>, свободный. – Яз. рус., англ.
4. Potash Corp., официальный сайт компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.potashcorp.com>, свободный. – Яз. англ.
5. Уралкалий, официальный сайт компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.uralkali.com>, свободный. – Годовой отчет ОАО «Уралкалий» за 2007 год. – Яз. рус., англ.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Варзунов, Е.И. Каменева

Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.А. Павлова

Задача повышения конкурентоспособности требует от предприятия активизации его внутренних возможностей, существенного изменения стратегии и создания новой эффективной системы управления, иначе говоря – его реформирование. Одним из способов реформирования является реструктуризация, которая неразрывно связана с маркетингом, т.к. является в конечном итоге одним из наиболее действенных и эффективных способов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и самого предприятия. В настоящей работе предпринимается попытка наметить пути проведения анализа взаимосвязи между понятием реструктуризации и конкурентоспособности.

Ключевые слова: реструктуризация, конкурентоспособность, управление изменениями, адаптивность, инновационность

Введение

В настоящее время, как никогда ранее, российским предприятиям необходимо пересмотреть подходы к организации и управлению производством, сконцентрировать внимание на проблеме повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

В таких условиях понятие реструктуризации, как важнейший метод реформирования предприятия, неразрывно связано с маркетингом, т.к. является в конечном итоге одним из действенных и эффективных способов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и самого предприятия. Отметим, что взаимосвязь этих понятий одинаково четко прослеживается как на макроуровне, так и в рамках конкретных хозяйствующих субъектов. Причем в каждый конкретный период экономического развития в конкретной стране ключевая роль в реструктуризации принадлежит, как правило, изменениям на каком-либо одном из уровней системы. В России в настоящий момент времени – это микроэкономический уровень и уровень управления предприятием, требующие специального анализа взаимосвязей реструктуризации и конкурентоспособности.

В настоящей работе автор предпринимает попытку наметить пути проведения такого анализа и определить взаимосвязь понятий реструктуризации и конкурентоспособности предприятия.

Взаимосвязь реструктуризации и конкурентоспособности предприятия

Определим реструктуризацию следующим образом.

Реструктуризация – комплексное преобразование деятельности организации (предприятия, компании), состоящее в изменении структуры производства, активов, пассивов, а также системы управления с целью повышения устойчивости, доходности, конкурентоспособности, преодоления убыточности, угрозы банкротства [1].

Иначе говоря, реструктуризация означает перестройку распределения и использования всех его ресурсов: материальных, финансовых, трудовых, технологических, информационных. Объектом реструктуризации становятся организационная, производственная, технологическая, общехозяйственная, финансово-экономическая, другие структуры предприятия, а ее результатом — формирование системы управления, обеспечивающей создание и прибыльную продажу конкурентоспособных товаров и услуг.

С точки зрения маркетинга реструктуризация предполагает:

- выход на рынок новых фирм и относительный рост прежних высокопродуктивных фирм;
- реорганизацию действующих фирм;
- уход с рынка фирм, терпящих банкротство, и свертывание производства у неэффективных фирм.

Таким образом, реструктуризация представляет собой процесс комплексного изменения структур предприятия, вызванного их несоответствием конкурентной стратегии и/или внешнему окружению и направленного на повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия.

При этом движущей силой данного процесса, определяющей его характер, выступает именно несоответствие внутренней структуры предприятия конкурентной стратегии, следствием которого является снижение его интегральной эффективности и несоответствие требованиям рынка.

Конкурентоспособность — как состояние, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения предприятием (фирмой) конкретной потребности, по сравнению с аналогичными возможностями других фирм, представленных на данном рынке, позволяет оценивать и сопоставлять реальные или потенциальные возможности фирм в производстве и реализации товаров, конкурирующих на рынке по ценовым параметрам [2]. С точки зрения маркетинга конкурентоспособность характеризуется соотношением цен на аналогичные товары, их качеством, надежностью, безопасностью, стратегией сбыта, условиями поставки, доступностью кредита, квалификацией персонала, технологическим уровнем производства и т.п. [3]

Главная проблема в области маркетинга – проблема сбыта продукции, которая вызвана, в свою очередь, следующей совокупностью проблем:

- потеря традиционных рынков сбыта, разрыв традиционных связей с потребителями;
- низкая конкурентоспособность продукции, что затрудняет продвижение ее на новые рынки;
- слабая информированность потенциальных покупателей о продукции и об условиях ее поставки;
- недостаточно эффективная ценовая политика предприятия, обусловленная, в частности, резким удорожанием энергоносителей, сырья, материалов, комплектующих и острым дефицитом оборотных средств;
- неразвитость сбытовой сферы предприятия, устаревшие организационные схемы сбыта продукции;
- упадок и разруха в ранее существовавшем оптовом звене;
- неравные условия и «правила игры» для разных предприятий, особенно по сравнению с предприятиями-импортерами;
- «неповоротливость» предприятия в освоении продукции, пользующейся повышенным платежеспособным спросом;
- отсутствие у предприятия четкой стратегии развития и др.

Для преодоления названных выше трудностей и проблем служба маркетинга на современном предприятии должна решать целый комплекс взаимосвязанных задач. Регулярное решение таких задач означает реализацию функций маркетинга на предприятии. Реструктуризация является высокоэффективным рычагом повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия, так как позволяет решить следующие задачи:

- устранить малопродуктивные структурные звенья, повысить эффективность хозяйственной деятельности путем совершенствования производственных процессов, усиления контроля за использованием ресурсов, отказа от бюрократических форм организации;

- создать стратегически эффективные организационную структуру и методы хозяйствования, позволяющие реализовать конкурентную стратегию;
- сформировать новое понимание проблем конкурентоспособности при помощи использования новаторских концепций [4].

Особый акцент в результатах от проведения реструктуризации делается на комплексную маркетинговую деятельность, направленную на удовлетворение потребностей целевого рынка. Деятельность предприятия, в соответствии с концепцией маркетинга, начинается с выявления реальных и потенциальных покупателей и их потребностей. Согласно концепции маркетинга цели предприятия, особенно долгосрочные, могут быть достигнуты только благодаря исследованию потребностей и желаний таких групп потребителей, которым организация направляет и предлагает изделия и услуги, удовлетворяющие потребителя по качеству и эффективности. Работа в рамках этой концепции предусматривает использование комплекса маркетинговых мероприятий, воздействующих на потребителя, что позволяет вести рентабельное производство.

В рыночной экономике основная цель предприятия состоит в достижении показателей, превышающих среднерыночные в течение продолжительного периода, и в том, чтобы лучше, чем конкуренты, удовлетворять индивидуальные потребности покупателей и контрагентов, находить верное решение при изменении рыночной конъюнктуры.

В связи с этим конкурентоспособность характеризуют:

- адаптивность – приспособляемость к изменениям внешней среды путем внутриорганизационных перестроек;
- инновационность – способность осваивать новации в технико-технологической, управленческой, в т.ч. информационной, и иной сферах производственно-хозяйственной деятельности.

Адаптивность характеризует реакцию предприятия на изменения внешней среды, инновационность является воплощением такой реакции. Соответственно диапазон выпускаемых изделий, потенциальное их разнообразие, состояние технико-технологической базы промышленного предприятия, его способность осваивать технические, управленческие и культурные новации, в том числе информационные технологии, развивать НИОКР с учетом современных требований, формировать корпоративные ценности и корпоративную культуру [3] – важнейшие признаки потенциальной конкурентоспособности предприятия с точки зрения маркетинга.

В целом взаимосвязи конкурентоспособности и реструктуризации с точки зрения концепции маркетинга определяются:

- уровнем открытости предприятия как социально-экономической системы, взаимодействующей с внешней средой;
- характером внешней среды как источника возможностей и угроз, одной из которых является давление других предприятий или конкурентов;
- изменениями во внешней среде, в поведении конкурентов;
- уровнем адаптации, приспособляемости предприятия к изменениям внешней среды.

С позиции стратегического управления взаимосвязи реструктуризации и конкурентоспособности предполагают совершенствование на предприятии системы маркетинга, а также осуществление последовательной инвестиционной и государственной промышленной политики.

Таким образом, успешная реструктуризация способна создать реальную базу для повышения эффективности деятельности предприятия даже в условиях усиления конкуренции со стороны внутренних конкурентов и импорта.

Заключение

В настоящей статье автор предпринял попытку наметить пути проведения анализа взаимосвязи между понятием реструктуризации и конкурентоспособности. Для этого описывается сам термин конкурентоспособность, и определяются показатели, характеризующие конкурентоспособность предприятия, в частности – адаптивность и инновационность. Реструктуризация является очевидным методом увеличения адаптивности предприятия, а, следовательно, и эффективным способом повышения конкурентоспособности предприятия.

Литература

1. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. – М.: Экономика. – 2001.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность в организации в условиях кризиса. – М.: Маркетинг. – 2002.
3. Борисов В.А., Синельников А.В. Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000.
4. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия. Учебное пособие. – М.: Юнити. – 2007.

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ

А.А. Краснова

(Санкт-Петербургский государственный университет)

Научный руководитель – д.э.н., профессор Н.С. Воронова

(Санкт-Петербургский государственный университет)

В статье дано теоретико-методологическое и практическое описание венчурного инвестирования. Данная статья основывается на исследовании процесса венчурного инвестирования, анализе отечественной и зарубежной практики использования венчурного капитала в развитии высокотехнологических отраслей, на изучении инновационных рисков венчурных проектов и выстраивании эффективного управления процессом венчурного инвестирования.

Ключевые слова: малые инновационные компании, инновационный проект, венчурное инвестирование, риск

Введение

В условиях глобализации конкурентоспособность национальной экономики определяется ключевыми конкурентными преимуществами, в первую очередь, уровнем инновационности экономики в целом и промышленности в частности.

Одной из основных составляющих инновационного процесса является финансирование инноваций, направленное как на осуществление промежуточных этапов, так и на достижение конечной цели инновационного процесса.

Если крупная корпорация имеет доступ к разного рода финансовым ресурсам, то компаниям малого бизнеса или только что созданным в целях реализации инновационной идеи компаниям большинство этих ресурсов недоступны в силу отсутствия необходимого уровня доходов, кредитной истории, а также возможности предоставить какие-либо материальные активы в качестве залога и т.д. Для таких компаний единственным способом привлечения средств для развития инноваций зачастую становится механизм венчурного инвестирования.

В настоящее время, благодаря венчурному инвестированию, многие инновационные проекты получили развитие. Это способствует получению конкурентных преимуществ, развивает инфраструктуру, позволяет выходить на новый уровень технологического развития. Кроме того, поддержка малых инновационных предприятий позволяет создавать новые рабочие места, происходит рост заработной платы ученых и исследователей. Помимо указанных преимуществ, венчурные предприятия хоть и относятся к рискованным, но при удачном развитии являются сверхприбыльными.

По результатам приведенных аргументов можно сделать вывод, что в формировании рынка венчурного инвестирования заинтересованы не только малые инновационные предприятия, но и государство, крупные корпорации и частные лица. Поэтому, сформировав систему поддержки малых инновационных компаний, в которой будут взаимодействовать все ее звенья, можно достичь больших результатов, чем, если бы каждое звено действовало отдельно.

Следовательно, изучение данного направления довольно актуально на сегодняшний день, тем более, если учитывать, что Россия еще только начинает свой путь развития венчурного инвестирования и может использовать опыт зарубежных стран при формировании своего рынка. Основной проблемой при проецировании зарубежной модели на российский сектор экономики является то, что необходимо проводить корректировку, так как каждая страна имеет свои особенности. Например, особенностью России является доминирующее положение государства, то есть во многом от государства

зависит то, как будет развиваться конкретный сектор экономики. Учитывая тот факт, что в создании самостоятельного сектора венчурных инвестиций заинтересованы все участники процесса, государству необходимо принимать меры по ускорению его развития.

Таким образом, целью данной работы является исследование текущего состояния рынка венчурного инвестирования и определение действий, которые необходимо предпринять для развития рынка венчурного инвестирования в России.

Венчурное инвестирование как важнейший элемент внедрения инноваций

Экономическая сущность венчурного инвестирования

Можно привести различные определения понятия «венчурное инвестирование», в той или иной мере уточняющих и дополняющих друг друга [1], но для понимания сущности венчурного инвестирования необходимо выделить его особенности.

- (1) Долгосрочный характер инвестиций: первые несколько лет (около 2–3 лет) венчурное предприятие требует только инвестиций и не приносит никакой прибыли; когда же предприятие начинает получать прибыль, инвестор не изымает ее в виде дивидендов, а реинвестирует в текущую деятельность компании. Отсюда следует вторая особенность венчурного инвестирования.
- (2) Увеличение рыночной стоимости компании: инвестор ориентирован на получение всего дохода одновременно при «выходе» из компании, путем продажи своей доли.
- (3) Доля инвестора в компании оформлена в виде акций, некотирующихся на бирже.
- (4) Инвестиции, в основном, направляются в высокотехнологические компании.
- (5) Венчурное инвестирование связано со значительным риском, так как существует неопределенность: будет ли новый продукт или услуга пользоваться спросом или нет.

Таким образом, в результате выявленных основных особенностей венчурного инвестирования, можно сформировать следующее определение «венчурное инвестирование» – это долгосрочное рискованное вложение средств в уставный капитал инновационных компаний, акции которых не котируются на бирже, с целью получения прибыли от увеличения рыночной стоимости компаний.

Целью инвестора, вкладывающего средства в уставный капитал венчурного предприятия, является получения высокой прибыли после продажи его доли через определенное время. Прибыль образуется за счет роста капитализации проекта за время совместной «жизни» с инвестором, который предоставляет не только средства на развитие, но и помощь в процессе создания, развития и управления бизнесом.

В развитых странах для венчурного инвестирования характерно соотношение «3-3-3-1», когда на 10 проинвестированных компаний: 3 – неудачны, 3 – приносят умеренную доходность, 3 – высокодоходны, а одна оказывается сверхдоходна [1]. Это во много раз покрывает издержки, связанные с неудачным инвестированием. Используя данную модель, можно спрогнозировать, какую доходность получит инвестор от проекта, если его портфель сформируется именно в таком соотношении. Введем следующие допущения:

- 1) неудачные компании становятся убыточными, и инвестор теряет все вложенные средства;
 - 2) доход второй группы компаний позволяет инвестору вернуть вложенные средства и получить прибыль, доходность финансовых вложений составляет 15% [2];
 - 3) доходность финансовых вложений в высокодоходные компании равна 100%; [3]
 - 4) доходность финансовых вложений в сверхдоходные компании составляет 2000% [4].
- Таким образом, ожидаемая доходность финансовых вложений составит 205% за 7 лет или 11% годовых. [Доходность за 7 лет составит: $300\% \cdot 0,1 + 45\% \cdot 0,1 + 300\% \cdot 0,1 + 2000\% \cdot 0,1 = 205\%$. Отсюда можно найти доходность инвестора за год: $(1 + r)^7 - 1 = 2,05 \Rightarrow r = 11\%$ годовых].

Из приведенного расчета можно сделать следующие выводы. Доходность финансовых вложений инвестора составит 205% с наибольшей вероятностью. При этом су-

ществуют и оптимистические, и пессимистические сценарии, когда инвестор получает либо сверхдоходность, либо убыток соответственно.

Факторы, влияющие на формирование рынка венчурного инвестирования за рубежом и в России

Становление венчурного предпринимательства как относительно самостоятельной отрасли бизнеса, вызванное к жизни необходимостью «реиндустриализации» США и затем оказавшее существенное воздействие на структурную перестройку промышленности Запада и ускорение темпов коммерциализации инноваций научно-технического прогресса, относится к 60–70 гг. XX в. [5]

США являются родоначальником венчурного финансирования, поэтому на их опыте основываются все остальные страны. Например, в Великобритании, как и в США, активно ведут деятельность венчурные фонды. Особенностью же является то, что в Великобритании существует большое количество различных технопарков, инновационные компании создаются вблизи университетов. Развитие в данном направлении стало возможным благодаря государственной поддержке. Поэтому можно отметить, что в Великобритании преобладает финансирование со стороны государства, а в США – активнее частный сектор. В то же время следует отметить, что данная ситуация существует на сегодняшний день, так как, когда рынок венчурного инвестирования начал формироваться в США, государство принимало непосредственное участие.

Анализ зарубежного опыта показал, что каждая страна идет по своему пути развития венчурного инвестирования, но имеется единый алгоритм построения данной структуры:

(1) на ранних стадиях становления института венчурного инвестирования в стране государство должно оказывать непосредственную финансовую поддержку;

(2) постепенно венчурный сектор экономики заинтересовывает частных инвесторов доходностью вложений, но риски потери вложенных средств достаточно высокие, поэтому государство продолжает поддерживать развитие данного сектора, – то есть на данной стадии действует механизм частно-государственного партнерства;

(3) когда институт венчурного инвестирования развит до такой степени, что частные инвесторы заинтересованы вкладывать средства в венчурные проекты при существующем соотношении «риск-доходность», то государство может уже не вмешиваться в деятельность венчурного сектора экономики.

Представленный алгоритм для наглядности можно структурировать, используя схему, представленную на рисунке.



Стадии развития рынка венчурного инвестирования

Рисунок. Этапы развития рынка венчурного инвестирования

США прошли все этапы формирования института венчурного инвестирования, поэтому на их опыте основываются все остальные страны. В Великобритании в настоящее время, как и в США несколько десятков лет назад, активно используется механизм частно-государственного партнерства. Развитие в данном направлении стало возможным благодаря государственной поддержке.

В настоящее время в России созданы основные условия для развития рынка венчурного инвестирования: за истекший период отрасль прошла большой путь и достигла хороших результатов. Во-первых, в России формируется культура венчурного инвестирования и появились успешные реализованные проекты развития бизнеса с привлечением венчурного капитала. Во-вторых, по данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), в России работает около 80 венчурных фондов. В-третьих, венчурное инвестирование получило поддержку государства.

Несмотря на все достижения в развитии института венчурных инвестиций в России за последние 15 лет, нельзя утверждать о сформированности данного сектора экономики [6]. Существует множество проблем, разрешение которых находится в компетенции государства. К ним относятся:

- (а) несовершенство законодательства;
- (б) неразвитость фондового рынка;
- (в) недостаточное количество венчурных фондов и технопарков;
- (г) отсутствие полной текущей информации о состоянии рынка.

Данные недостатки не являются неисправимыми – нужно только правильно оценить ситуацию, провести анализ рынка и расставить приоритеты при внесении корректировок в законодательство, создании благоприятной инфраструктуры для венчурного инвестирования. Для достижения результатов необходимо вмешательство государства, которое будет способствовать привлечению частного капитала.

Пути решения основных проблем развития рынка венчурного инвестирования в России

В российском законодательстве существует ряд недостатков, тормозящих развитие института венчурных инвестиций в России. При этом совершенно не обязательно создавать специальные законы для венчурного бизнеса, а на сегодняшний день достаточно внести ряд изменений в существующее законодательство.

Во-первых, изменения должны коснуться правил финансирования венчурных проектов. То есть не вся сумма должна вкладываться одновременно: венчурный фонд может сначала собрать средства путем выпуска паев для покрытия первого этапа инвестирования, а потом осуществлять дополнительные выпуски паев, если это потребуются. Кроме того, венчурным фондам, чтобы гарантировать поступление средств, должно быть разрешено указывать в правилах, что инвесторы обязаны вносить средства определенными долями в установленные сроки.

Во-вторых, необходимо предусмотреть в российском законодательстве обязанность составления специальных договоров, в которых прописываются особые права инвесторов-миноритариев при вложении средств в малые инновационные компании, созданные в форме акционерного общества. Иначе, лица, не имеющие средства и возможности покупки значительной доли в компании, будут искать альтернативные способы инвестирования.

При вложении средств в малые инновационные компании, созданные в форме ООО, специальный договор должен защищать интересы менеджеров компании, то есть в договоре должно быть прописано, что инвестор не может выйти из проекта досрочно в случае, например, неожиданного увеличения неопределенности. Приблизительно такой же специальный договор должен заключаться между лицом, предоставляющим, например, средства в форме беззалогового льготного кредита, и малой инновационной компанией.

Изучение процесса формирования инфраструктуры, необходимой для венчурного бизнеса, показало, что государство активно создает специализированные инвестиционные фонды, а также способствовало появлению Российской венчурной компании. Кроме того, государство планирует построить технопарки и ввести 6 экономических зон [7]. К 2010 году Российская венчурная компания должна будет стать полноценным фондом фондов, а средства будут инвестированы за счет стабилизационного фонда (75 млрд. долл.), при этом 100% средств фонда будет принадлежать государству. Помимо этого, планируется создать 8–12 закрытых паевых инвестиционных фондов, которые будут способствовать созданию до 1000 новых инновационных компаний [7].

Анализ различных способов выхода венчурного инвестора из проекта показал, что при наличии спроса на акции компании наиболее выгодным для инвестора становится выход через публичный выпуск акций. Но для этого необходимо наличие развитого фондового рынка, а в России только начали формироваться специальные площадки для малых инновационных компаний. В то же время следует отметить, что рынок венчурных инвестиций развивается и имеет огромный потенциал, и это способствует росту фондового рынка альтернативных инвестиций.

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимо усовершенствовать существующие положения и правила в отношении венчурного бизнеса, отладить механизм поддержки данного сектора. Для этого необходимо содействие государства при создании условий для функционирования малых инновационных компаний и привлечения средств частных инвесторов.

Заключение

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

(1) Существует большое разнообразие трактовок венчурного инвестирования. На основе выделенных автором особенностей венчурного инвестирования: долгосрочный характер инвестиций, увеличение рыночной стоимости компании, оформление доли инвестора в виде акций, некотирующихся на бирже, направление инвестиций в высокотехнологические компании, значительный риск, – было дано собственное определение: венчурное инвестирование – это долгосрочное рискованное вложение средств в уставный капитал инновационных компаний, акции которых не котируются на бирже, с целью получения прибыли от увеличения рыночной стоимости компаний.

(2) Изучение истории формирования венчурного инвестирования показало, что родоначальником венчурного инвестирования являются США; страны Западной Европы принято считать последователями США. Каждая страна идет по своему пути развития, но имеется единый алгоритм формирования рынка венчурного инвестирования, который был выделен автором в процессе исследования зарубежной практики формирования рынка венчурного инвестирования. Он заключается в том, что на ранних стадиях становления института венчурного инвестирования в стране государство должно оказывать непосредственную финансовую поддержку; постепенно венчурный сектор экономики заинтересовывает частных инвесторов своей доходностью, но риски потери вложенных средств в венчурные проекты достаточно высокие, поэтому государство продолжает поддерживать развитие данного сектора, создавая условия для его функционирования: технопарки, совершенствует законодательство, вводит специальные льготы для инвесторов и малых инновационных предприятий, – то есть на данной стадии действует механизм частно-государственного партнерства; когда же институт венчурного инвестирования развит до такой степени, что частные инвесторы заинтересованы вкладывать средства в венчурные проекты при существующем соотношении «риск-доходность», то государство может уже не вмешиваться в деятельность венчурного сектора экономики.

(3) Весьма полезным может оказаться использование опыта развитых стран при формировании рынка венчурного инвестирования в России. В настоящее время Россия имеет уникальную возможность, находясь еще на начальном этапе развития системы венчурного инвестирования, извлечь из мирового опыта все самое целесообразное, учесть ошибки неадаптированного использования американской модели и выбрать для себя все самые приемлемые методы и приемы, которые позволят ускорить процесс становления рынка венчурного капитала. На сегодняшний день существует множество проблем, которые необходимо разрешить для дальнейшего развития рынка венчурного инвестирования.

(4) По мнению автора исследования, изменения должны коснуться правил финансирования венчурных проектов (относительно размера первоначальной суммы, вкладываемой в венчурный фонд); обязанности составления специальных договоров, в которых прописываются особые права инвесторов-миноритариев (при вложении средств в малые инновационные компании, созданные в форме акционерного общества), интересы менеджеров в виде запрета досрочного выхода инвестора из проекта (для малых инновационных компаний, созданных в форме ООО). Изучение процесса формирования инфраструктуры, необходимой для венчурного бизнеса, показало, что государство активно создает специализированные инвестиционные фонды, а также способствовало появлению Российской венчурной компании. Важной задачей государства является дальнейшее улучшение инфраструктуры для содействия развитию малых инновационных компаний. Анализ различных способов выхода венчурного инвестора из проекта показал, что при наличии спроса на акции компании наиболее выгодным для инвестора становится выход через публичный выпуск акций. Но для этого необходимо наличие развитого фондового рынка, а в России только начали формироваться специальные площадки для малых инновационных компаний. В то же время следует отметить, что рынок венчурных инвестиций развивается и имеет огромный потенциал, и это способствует росту фондового рынка альтернативных инвестиций.

Проведенное исследование показало, что механизмы венчурного инвестирования уже действуют в России и в них заинтересованы как малые инновационные компании для продвижения своих товаров и услуг на рынок, так и государство, и частные инвесторы. В связи с тем, что данный сектор еще нельзя назвать развитым, нужно сделать много преобразований и корректировок, а это будет возможно только при взаимодействии всех звеньев системы венчурного инвестирования.

Литература

1. Воронцов В.А., Ивина Л.В. Основные понятия и термины венчурного финансирования: Учебное пособие для вузов. – 2-е изд. – М.: Ступени, 2002. – 336 с.
2. Царев В.В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: Учебное пособие для вузов /В.В. Царев, А.А. Кантарович. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 575 с.
3. Каширин А. Бизнес-ангельское инвестирование – перспективный источник получения высоких доходов //Рынок ценных бумаг. – 2007. – №2. – С. 34–36.
4. Каширин А.И. Венчурное инвестирование в России / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М.: Вершина, 2007. – 320 с.
5. Каржаув А.Т. Национальная система венчурного финансирования / А.Т. Каржаув, А.Н. Фоломбев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 239 с.
6. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2006 год. – СПб: РАВИ, 2007. – 128 с.
7. Деришева О., Федоров А. ОАО «Армада»: старт IT-компании на фондовом рынке //Рынок ценных бумаг. – 2007. – №16. – С. 36–42.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ВЫБОР ПОКУПАТЕЛЕМ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК

А.Ю. Колесникова

(Новосибирский государственный технический университет)

Научный руководитель – к.т.н., доцент В.С. Тимофеев

(Новосибирский государственный технический университет)

Рассмотрена проблема сохранения клиентов предприятиями розничной торговли продуктами питания. Выделены особенности приобретения данных товаров, которые учтены при построении структурной модели, представляющей процесс повторного выбора покупателем торговой точки. Разработана методика оценки степени влияния стимулов на покупательскую лояльность. В ее основе лежит модель вероятности выбора магазинов, принадлежащих розничной сети. Автором предложен новый метод определения количества лояльных покупателей, основанный на различиях в ритмах покупок. Его достоинством является использование внутренней информации торгового предприятия.

Ключевые слова: розничная торговля, поведение покупателя, модель выбора магазина

Введение и постановка задачи

В условиях экономического спада проблемой многих ритейлеров становится не только нехватка финансовых средств, но и потеря значительной части своих клиентов. В то же время розничная торговля продовольственными товарами в России уже выходит на должный уровень конкурентоспособности, поэтому для руководства многих компаний потребитель интересен именно со стратегической точки зрения. В этой связи удержание лояльных покупателей можно рассматривать как ключевой фактор успеха на рынке [1]. Существующие программы поддержки лояльности, включающие, в первую очередь, организацию акций, мероприятий и предоставление скидок постоянным клиентам, обладают как своими достоинствами, так и недостатками [2]. В любом случае их использование должно быть обосновано результатами исследований факторов, оказывающих влияние на выбор потребителей.

Одним из современных подходов к анализу поведения покупателей является применение CRM-систем (Customer Relationship Management), позволяющих хранить и обрабатывать детальную информацию о клиентах. Однако, несмотря на известный иностранный опыт их эффективного использования, например, крупнейшей британской сетью Tesco, внедрение их российскими продуктовыми ритейлерами – скорее исключение, чем стандартная практика [3]. Это связано со сложностью их применения на рынках массового спроса.

Однако, концепция управления взаимоотношениями с клиентами на основе накопленной торговым предприятием информации может служить фундаментом для разработки новых методов анализа поведения потребителей. Так, автором предложен подход, базирующийся на исследовании процесса приобретения и потребления продуктов питания и учитывающий реакцию клиентов на стимулы, предъявляемые компанией. Использование такого подхода редко встречается в российской практике, поскольку опирается на глубокое изучение особенностей поведения покупателей, конкурентного окружения, в том числе с обязательным применением современных методов анализа данных.

В теории маркетинга рассматриваются два аспекта покупательской лояльности: поведенческий и отношенческий [4]. В контексте проводимого исследования это означает, что лояльность, с одной стороны, может проявляться в намерении совершать повторные покупки в торговой точке. С другой стороны, она может выражаться в приверженности, связанной с существованием эмоциональной привязанности к

магазину. При этом различаются и воспринимаемые покупателем ценности: в первом случае они носят утилитарный (оценивается практическая выгода), во втором – гедонистический характер (особое значение имеет чувство удовольствия) [4].

В данной работе акцентируется внимание на поведенческом аспекте лояльности, поскольку именно в этом случае выбор места покупки представляется более рациональным и менее основанным на эмоциях. Кроме того, в рамках анализа розничных сетей, специализирующихся на продаже продуктов питания, данный подход к лояльности весьма уместен, в связи с тем, что в большинстве случаев такие торговые точки стимулируют сбыт скорее путем предоставления «выгодного предложения» (например, с точки зрения соотношения «цена-качество»), нежели формирования его «уникальности». Это обуславливает преобладание утилитарной составляющей отношения покупателей к продовольственным магазинам над гедонистической его компонентой. Наконец, изучение лояльности с выбранной позиции упрощается благодаря тому, что в отличие от приверженности, совершение повторных покупок является наблюдаемой и объективной величиной.

Таким образом, при исследовании факторов, определяющих лояльность покупателей с поведенческой точки зрения, представляется целесообразным детальное рассмотрение процесса повторного выбора магазина.

Структурная модель повторного выбора магазина

Исследуя факторы, влияющие на выбор розничной торговой точки, нужно принимать в расчет тот факт, что степень их влияния зависит от того, на каком этапе процесса удовлетворения потребности в продуктах питания находится потребитель. Авторское видение этого процесса отражено в виде структурной модели, представленной на рисунке. Данная модель учитывает, что покупка продовольственных товаров направлена в первую очередь на удовлетворение базовых потребностей в пище. Это обуславливает возникающую у потребителя необходимость в создании и пополнении запасов продуктов. Поскольку объем совершаемых покупок, как правило, определяет длительность их последующего потребления, то он напрямую связан с частотой покупок. Если предположить, что потребители стремятся к равномерному распределению своих покупок во времени, то это означает, что существуют стабильные ритмы покупок. Хотя их наличие и формирование определяется личностными качествами потребителей, но, тем не менее, они представляют собой объективно наблюдаемое явление и имеют значимое влияние на выбор магазина [5].

Исходя из сложившихся ритмов покупки, индивид устанавливает подходящий ему формат магазина, его расположение и режим работы. Кроме того, решение проблемы выбора торговой точки зависит от того, сформированы ли на тот момент определенные предпочтения, основанные на прошлом опыте посещения магазина, а также обусловленные степенью удовлетворенности результатом этого посещения. Отсутствие предпочтений побуждает покупателя к оценке альтернатив, которая представляет собой достаточно трудоемкое занятие, требующее от него совершения некоторых умственных операций сопоставления. Для потребителя, напротив, характерно стремление к минимизации усилий по поиску места покупки, поскольку приобретение продуктов питания характеризуется низкой вовлеченностью в данный процесс [6]. Таким образом, в условиях многократно повторяющегося выбора естественно предположить наличие у потребителей предпочтений относительно розничных торговых точек, которые и являются определяющим фактором выбора магазина.

В случае если у потребителя нет определенных предпочтений, он более восприимчив к маркетинговым стимулам, из которых на этом этапе основными

являются репутация компании, сформированная преимущественно под воздействием рекламы [7], а также проводимые акции, предоставляемые скидки, в том числе по картам лояльности. Однако, введение карт может и отрицательно сказаться на посещаемости, если потребитель, не имеющий карты, убежден в том, что предложение компании выгодно только для владельца карт. В то же время затраты на получение карты им рассматриваются как неоправданные.



Рисунок. Модель повторного выбора покупателем розничной торговой точки

Следующий этап удовлетворения потребности в продуктах питания – это посещение магазина. В первую очередь для покупателя важно, насколько просто и быстро ему удастся приобретение продуктов. Поэтому он оценивает магазин с точки зрения удобства расположения товара, ассортимента, быстроты обслуживания и в целом атмосферы в торговом зале. Уровень цен воспринимается только по отдельным продуктам-индикаторам. При этом оперируют не абсолютными значениями цен, а качественными категориями такими, как «доступные», «завышенные» и др. [8]. Что касается акций, то в памяти скорее фиксируется их наличие, чем получаемая от них конкретная выгода. На восприятие покупателя влияют его личностные характеристики, а также эмоциональное и физическое состояние. В итоге формируются некоторые убеждения о магазине, которые потребитель неосознанно сопоставляет со своими ожиданиями. Результатом такого сопоставления является определенное отношение к магазину, в том числе и возможное его предпочтение.

Наконец, в процессе потребления приобретенных продуктов покупатель оценивает их качество и окончательно устанавливает степень удовлетворенности выбранным магазином, которая ложится в основу его предпочтений. Впоследствии при

возникновении потребности в продуктах потребитель уже склонен опираться на приобретенный опыт и сформировавшиеся у него предпочтения.

Из особенностей процесса повторного выбора магазина можно сделать важные выводы не только относительно степени влияния маркетинговых стимулов, но и о том, что на разных этапах этого процесса исследуются различные покупательские аудитории. Так воздействие стимулов при определении и оценке альтернатив выбора распространяется на всех потенциальных потребителей. Поведение лояльных покупателей определяется факторами, формирующими предпочтения и воздействующими преимущественно на этапе посещения торговой точки. Наконец, исследователь, занимающийся оценкой влияния качества продуктов питания на выбор магазина, должен ориентироваться на удовлетворенных (или неудовлетворенных) покупателей.

Методика проведения исследования

Предлагаемая автором методика определения значимости отдельных маркетинговых стимулов для удержания лояльных клиентов основана на построении модели вероятности выбора магазинов, работающих в рамках торговой сети. Как было показано выше, такой выбор опирается на сформированные у покупателя предпочтения анализируемых торговых точек по сравнению с конкурентами. В качестве индикатора предпочтения может рассматриваться полезность, извлекаемая покупателем из посещения магазина и приобретенных там продуктов. Тогда, согласно аксиоме Люса [9], вероятность P_{ij} выбора i -м потребителем j -й торговой точки можно представить в виде следующего соотношения:

$$P_{ij} = \frac{U_{ij}}{\sum_{k=1}^n U_{ik}},$$

где U_{ik} – полезность использования i -м потребителем k -й торговой точки; n – число торговых точек.

В ходе проведенного выше анализа показано, что если речь идет о лояльных покупателях, то их предпочтения определяются в первую очередь стимулами, воздействующими на них во время посещения магазина. Тогда полезность U_{ij} можно представить как некоторую функцию $U_{ij}(\bar{x}_{ij})$ от установленного набора стимулов \bar{x}_{ij} . Необходимо учитывать, что стимулы различаются по степени их влияния на поведение потребителя $\bar{\beta}_i$. Именно это различие и положено в основу выявления наиболее значимых для сохранения лояльных покупателей направлений работы розничной сети.

Предложенное представление полезности подразумевает, что нужно принимать во внимание разницу в восприятии маркетинговых стимулов различными потребителями. Для ее учета необходимо располагать данными о суждениях потребителей относительно исследуемой розничной сети и ее конкурентов. Получение таких данных на практике затруднено, поскольку предполагает проведение опроса значительного числа респондентов, которое бы позволило уменьшить воздействие субъективных факторов на результат. Поэтому в рамках данного исследования предлагается абстрагироваться от влияния индивидуального фактора на выбор магазина и исходить из гипотезы об однородности покупателей, посещающих сетевые магазины. Тогда вероятность P_j выбора j -й торговой точки розничной сети можно представить в виде:

$$P_j = \frac{U_j(\bar{x}_j, \bar{\beta})}{\sum_{k=1}^n U_k(\bar{x}_k, \bar{\beta})}, \quad (1)$$

где $U_k(\bar{x}_k, \bar{\beta})$ – функция полезности, извлекаемой потребителями из посещения k -го магазина, характеризуемого вектором значений набора стимулов \bar{x}_k , $\bar{\beta}$ – вектор параметров, отражающих степень влияния стимулов на предпочтения покупателей.

Оценка параметров модели (1) может быть проведена при выполнении нескольких условий. Во-первых, должен быть составлен перечень стимулов, которые воздействуют на покупателей при посещении магазина, и определены их значения для каждой торговой точки сети. Предлагается исходить из объективных характеристик работы магазина таких, как площадь, количество касс, максимальная длина очереди, средняя наценка и др. Использование таких показателей дает возможность оценки их значений и для конкурентов путем простого осмотра и наблюдения в торговом зале.

Во-вторых, должны быть заданы значения вероятности выбора торговой точки. Автором предлагается определять P_j как отношение числа лояльных покупателей j -го магазина к общему числу потенциальных потребителей. Количество потенциальных потребителей может быть найдено, как число лиц, проживающих в некотором радиусе от магазина. Если речь идет о магазине, находящемся в спальном районе, то может рассматриваться расстояние в 500 м от магазина, что составляет 6-10 минут пешком. Для торговых точек, расположенных в транспортных развязках, необходимо учитывать объем потенциально возможно трафика. В целом, выбор данных магазинов желательно исследовать отдельно, поскольку на поведение потребителей разного типа некоторые факторы (например, наличие парковки) воздействуют в различной степени.

На практике чаще всего для оценки количества лояльных покупателей прибегают к проведению опроса посетителей магазина, в ходе которого определяется степень их лояльности. Однако, такой метод имеет существенные недостатки. Покупателю бывает трудно назвать частоту, с которой он делает покупки. Кроме того, не всегда прослеживается положительная связь между высказанным намерением повторно посетить магазин и действительным возвращением туда через какое-то время. Поэтому автором предложен другой подход к оценке количества лояльных покупателей, основанный на анализе динамики количества покупателей.

Исходя из того, что покупателям свойственны определенные ритмы покупок, можно сделать вывод, что существуют устойчивые группы покупателей с присущей им частотой покупок. Это также доказано некоторыми эмпирическими исследованиями [5]. Тогда будем предполагать, что покупатели возвращаются в магазин через какое-то количество дней с постоянной вероятностью. Таким образом, число покупателей, посещающих магазин в t -й день, можно представить в виде:

$$K_t = \sum_{i=1}^m \alpha_i K_{t-i} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где K_t – количество покупателей, приходящих в t -й день; α_i – вероятность повторного посещения магазина в t -й момент времени покупателями, приходившими в $(t-i)$ -й момент, $\alpha_i \geq 0$; m – число анализируемых групп покупателей; ε_t – случайная величина, которая объясняет появление в модели новых и случайных покупателей, а также их отток, связанный с влиянием неучтенных исследователем факторов.

Получить оценки вероятности повторного посещения магазина можно путем идентификации модели (2) с помощью метода наименьших квадратов [10]. Поскольку, как правило, исходная торговая статистика представляет собой нестационарный временной ряд, то необходимо исключить влияние неслучайных компонент, например,

как это сделано в [11]. Число лояльных покупателей определяется исходя из заданной частоты посещения ими магазина, например, не реже одного раза в неделю.

Наконец, найти оценки параметров модели (1) можно в предположении о конкретном виде функции полезности. Полученные таким образом значения дают некий средний для розничной сети показатель эффективности маркетинговых стимулов, направленных на удержание лояльных покупателей.

Заключение

Таким образом, автором предложен подход к оценке степени влияния маркетинговых стимулов на повторное посещение магазина. Основываясь на разработанной структурной модели повторяющегося выбора розничной торговой точки, установлено, что стимулы, воздействующие во время посещения магазина, в наибольшей мере побуждают покупателей к повторной покупке. Именно они определяют предпочтения потребителей, что позволяет использовать их при построении модели вероятности выбора торговой точки, оценки параметров которой говорят о степени влияния стимулов на посещение магазина лояльными покупателями. Предложенная методика применяется одной из розничных сетей Новосибирска для анализа данных, полученных по результатам проверок качества работы ее магазинов.

Литература

1. Сеина Ю. Маркетинг успеха: ритейл в России // Маркетинг PRO. – 2007. – №3. – С. 62–65.
2. Турусина А. Программы лояльности или индивидуальное преследование // Маркетинг PRO. – 2007. – №1–2. – С. 52–54.
3. Сидоров Д.В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними. – М.: Вершина. – 2007. – 320 с.
4. Чаудхури А. Эмоции и рассудок. Их влияние на поведение потребителя. – М.: ООО «Группа ИДТ». – 2007. – 256 с.
5. Тимофеев В.С., Колесникова А.Ю. Сравнительный анализ полевых и кабинетных исследований поведения покупателей // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – №5. – С. 44–51.
6. Фоксол Г. Психология потребителя в маркетинге / Г. Фоксол, Р. Голдсмит, С. Браун. – СПб.: Питер. – 2001. – 352 с.
7. Плесси Э. Психология рекламного влияния. Как эффективно воздействовать на потребителей. – СПб.: Питер. – 2007. – 272 с.
8. Кенеш С., Тодд С. Роль цены в принятии решения о покупке // Маркетинг-дайджест. – 2005. – №1. – С. 52–66.
9. Luce R. D. Individual choice behavior, a theoretical analysis. – New York: Wiley. – 1959. – 153 p.
10. Айвазян С.А. Прикладная статистика. Основы эконометрики. – Т. 2: Основы эконометрики. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2001. – 432 с.
11. Тимофеев В.С., Колесникова А.Ю., Заика Н.С. Краткосрочное прогнозирование спроса (на примере торгового центра «Гигант») // Сб. науч. тр. НГТУ. – Новосибирск: Изд-во НГТУ. – 2007. – N1(47). – С. 129–138.

ТНК В СФЕРЕ УСЛУГ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Е.С. Милинчук

(Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского)

Для современного этапа развития мирового хозяйства активизация деятельности крупных зарубежных компаний обуславливает увеличение масштабов глобализации и активизацию интеграционных процессов. Наибольшее значение приобретает функционирование ТНК в сфере услуг, поскольку именно в этом секторе формируются такие ключевые факторы экономического роста, как научное знание, нематериальные формы накопления, информационные технологии. В статье исследуются основные направления деятельности ТНК в системе мировых экономических связей.

Ключевые слова: транснационализация, транснациональные корпорации, услуги, прямые иностранные инвестиции, трансферт технологий

Введение

Важнейшим компонентом и одновременно основным экономическим механизмом общих процессов глобализации является транснационализация, которая понимается как процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран. Транснационализация производства и капитала определяется концентрацией экономической мощи, финансовых, производственных и научно-технических ресурсов в рамках крупнейших ТНК. ТНК являются важнейшими элементами развития мировой экономики и основными субъектами международных экономических отношений, а также главными экспортерами товаров и услуг. ТНК можно определить как институты или организации, осуществляющие производственную и торгово-сбытовую деятельность за пределами национальных границ и активно использующих объективные тенденции международного разделения труда и усиливающие процессы интернационализации мирового пространства.

1. ТНК в непромышленном секторе и их отраслевое размещение

Главными субъектами глобального рынка являются транснациональные корпорации, которые стремятся к перераспределению сфер экономического влияния в мире. Количество ТНК постоянно увеличивается: если в начале 70-х годов XX в., по данным Конференции ООН по торговле и развитию UNCTAD, в мире насчитывалось порядка 7 тыс. ТНК, то в настоящее время их количество возросло до 64 тыс., имеющих более 830 тыс. зарубежных филиалов по всему миру [1].

В целом на долю промышленно развитых стран приходится 90% ТНК, на долю развивающихся стран – 8% ТНК, а на долю восточноевропейских стран – всего 1%. Наибольшее количество ТНК и их филиалов находятся в США, Японии, Великобритании, Франции и Германии. Отраслевая же структура ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний занято в сфере производства, 37% – в сфере услуг и 3% – в добывающей промышленности и сельском хозяйстве [2].

Принципиально новым моментом является расширение деятельности ТНК в сфере услуг, особенно наукоемких, что отражает факт роста значимости услуг в экономике. Многие страховые, торговые, туристские компании превратились в ТНК и занимают решающие позиции в своих областях деятельности. Характерно расширение сферы деятельности транснациональных банков: создание ими венчурных компаний по изобретательству, лизинговых и инжиниринговых фирм. Произошло увеличение инвестиций промышленных ТНК в наукоемкие услуги и услуги производственного

характера, что во многом послужило результатом транснационализации специализирующихся на услугах компаний, которые являются относительно новыми субъектами прямого зарубежного инвестирования. У промышленных ТНК также появилось много дочерних компаний и филиалов, относящихся к сфере услуг. Корпорации, как правило, предлагают целые пакеты услуг, повышая тем самым свою конкурентоспособность и уменьшая риск совершаемых операций. Некоторые некогда автономные виды услуг объединяются. Например, единый комплекс финансовых услуг состоит из банковских, страховых, биржевых, посреднических услуг.

В сфере нематериального производства ярко обозначена специализация на определенном виде внешнеэкономической деятельности (в финансах, сбыте, менеджменте, страховании). При этом отрасли, ориентированные на предоставление услуг для удовлетворения потребительского спроса (торговля, туристские, транспортные услуги и т.д.), размещаются в экономически развитых регионах – Европе, Северной Америке, зоне Тихоокеанского бассейна (см. табл. 1).

Таблица 1. Особенности распределения различных отраслей производства по регионам базирования филиалов крупнейших ТНК мира (в % к общему количеству филиалов ТНК)

Отрасль	Северная и Южная Америка	Западная Европа	Восточная Европа	Средняя Азия	Страны Тихоокеанского бассейна	Африка
Дифференцированные ТНК	1,51	1,58	1,11	0,82	1,05	0,46
Телекоммуникации и связь	0,71	1,30	0,71	0,82	0,65	0,55
Транспорт и перевозки	0,04	0,19	–	–	0,06	–
Консалтинговые и бизнес-услуги	0,50	0,38	0,34	0,34	0,25	0,34
Торговля	2,02	1,18	0,63	1,22	1,13	0,61
Туризм	0,32	0,25	–	0,02	0,21	–
СМИ	0,17	0,36	0,04	0,04	0,21	0,02

Можно выделить ряд особенностей отраслевого размещения ТНК:

- многие отрасли услуг представлены во всех регионах мира, что позволяет судить о развитии транснациональных процессов;
- увеличивается количество корпораций, оперирующих в сфере услуг, и отмечается преимущественное участие ТНК в высокотехнологичных отраслях;
- все большее распространение получают дифференцированные ТНК.

2. Рейтинг ТНК в сфере услуг

В последнее время ТНК все активнее проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют значительных капиталовложений и высококвалифицированного персонала. С учетом различной инфраструктуры и смежных отраслей ТНК обеспечили работой 150 млн. человек, что составляет 20% мировой рабочей силы [3]. Кроме того, в ТНК число сотрудников за рубежом возрастает быстрее, чем на родине материнской компании. Более 2/3 иностранных сотрудников аффилированных компаний задействовано в промышленном производстве, около 30% – в сфере услуг, остальные – в добывающих отраслях [4].

ТНК занимают господствующие позиции в международном производственно-техническом сотрудничестве, а также в отраслях, связанных с обслуживанием международного товарооборота, таких как финансирование, транспортные услуги, страхование, инженерное консультирование, коммерческая информация и реклама. Масштабы расширения сферы деятельности ТНК привели к ускорению глобализации финансовых рынков; углублению взаимозависимости национальных экономик; усилению конкуренции; региональным интеграционным процессам; появлению новейших технологий, особенно в области связи и телекоммуникаций.

Американский журнал «Fortune» составил рейтинг крупнейших компаний мира, где основным критерием стал размер доходов претендентов. Первое место по количеству компаний в рейтинге принадлежит США (162 компании, из которых большинство ориентированы на деятельность в сфере услуг и информационные технологии). Второе место занимает Япония (67 компаний). Замыкает эту тройку лидеров Франция (38 компаний). В рейтинг ведущих компаний мира включены и те ТНК, которые осуществляют деятельность в сфере услуг (см. табл. 2).

Таблица 2. Рейтинг некоторых крупнейших компаний мира

компания	сфера деятельности	доходы (млн. долл.)	прибыль (млн. долл.)
Wal-Mart Stores	крупнейшая американская сеть розничной торговли	351139	11284
Citigroup	американская финансовая компания	146777	21538
Allianz	немецкая страховая компания	125346	8809
Fortis	бельгийско-голландская финансовая группа (финансовые услуги в сфере банковского дела и страхования)	121202	5459
BNP Paribas	крупнейший французский банк (услуги по финансированию международных торговых операций и переводов)	109214	9169
UBS	швейцарский инвестиционный банк, транснациональная финансовая корпорация	107835	9777
Dexia Group	франко-бельгийская финансовая компания	95847	3450
Verizon Communication	американская телекоммуникационная компания	93221	6197
NTT (Nippon Telegraph and Telephon)	японская телекоммуникационная компания	91998	4077

Первое место в рейтинге заняла крупнейшая в мире американская розничная сеть Wal-Mart Stores Inc. К крупнейшим ТНК также принадлежат компании, которые

оказывают финансовые, банковские и страховые услуги. Немаловажную роль играют и ТНК, осуществляющие деятельность в секторе телекоммуникационных услуг (например, американские Verizon и японская NTT). Как особую разновидность ТНК выделяют транснациональные банки (ТНБ), которых насчитывается порядка 64. В списке важнейших банковских корпораций мира (по величине депозитов) значатся Citigroup, UBS, BNP Paribas и др.

Однако степень транснациональности производства услуг в принимающих странах и в странах базирования ниже, чем данный показатель по обрабатывающему сектору. Здесь можно выделить следующие причины:

- гораздо более значительные масштабы сектора услуг;
- предоставление отечественными предприятиями многих услуг, например, в сфере образования, здравоохранения, государственного управления, СМИ, транспорта;
- сравнительно недавно начавшийся рост инвестиций в другие сферы услуг, такие как телекоммуникации и предпринимательские услуги.

Вместе с тем работающие в секторе услуг ТНК, числящиеся в составляемых UNCTAD перечнях крупнейших ТНК мира быстро догоняют включенные в эти перечни компании обрабатывающего сектора.

3. Роль ПИИ и трансферта технологий в функционировании ТНК

Основным критериальным свойством ТНК является наличие прямых инвестиций. Именно прямые иностранные инвестиции (ПИИ) ТНК играют сейчас важнейшую роль в создании интегрированной интернациональной производственной системы. В структуре ПИИ происходит переориентация на сектор услуг. В начале 70-х гг. XX в. на долю этого сектора приходилась лишь одна четвертая часть суммарного объема ПИИ в мире. В 1990 г. эта доля составляла менее половины, а к 2002 г. она достигла почти 60% или 4 трлн. долл. По оценкам экспертов UNCTAD, в среднем в сферу услуг направляется две трети общего объема притока ПИИ, включая НИОКР и маркетинговые исследования [5].

Основная часть вывоза ПИИ в сектор услуг по-прежнему приходится на развитые страны, хотя распределение инвестиций между ними стало более равномерным. Ранее почти весь суммарный объем вывоза ПИИ в сектор услуг приходился на долю фирм из США. К 2002 г. крупными источниками таких инвестиций стали Япония и ЕС. Заметный рост вывоза ПИИ в сектор услуг из развивающихся стран начался с 90-х гг. XX в. Их доля в глобальном суммарном объеме вывезенных ПИИ в сектор услуг увеличилась с 1% в 1990 г. до 10% в 2002 г. Особенно быстро росли услуги, предоставляемые промышленными ТНК в области торговли и вспомогательных областях, при этом отмечался и рост предпринимательских услуг, гостиничного и ресторанного сектора, а также финансовых услуг.

Изменяется также структура ПИИ в сектор услуг. До недавнего времени инвестиции направлялись в основном в секторы торговли и финансов, на долю которых приходилось в совокупности 47% суммарного объема ввезенных ПИИ в сектор услуг. Вместе с тем все более важное место начинают занимать такие отрасли, как телекоммуникации и деловые услуги. Так, например, в период с 1990 г. по 2002 г. суммарный стоимостной объем ПИИ в сферу телекоммуникаций, хранения и транспорта увеличился в 16 раз, а в предпринимательские услуги – в 9 раз [6].

Переориентацию ПИИ на сферу услуг можно объяснить тем, что большинство услуг не могут служить предметом внешней торговли, поскольку производство услуг совпадает с их потреблением. В связи с этим основным способом выхода с услугами на внешние рынки являются ПИИ. Помимо этого, страны осуществили либерализацию своих режимов, регулирующих ПИИ в сектор услуг, что позволило увеличить приток

особенно в те отрасли, которые ранее были закрыты для иностранных фирм. Традиционно ПИИ в такие услуги, как банковское дело, страхование и транспорт, осуществлялись фирмами, которые начинали действовать за рубежом, поддерживая или дополняя операции своих клиентов из обрабатывающего сектора в области торговли или зарубежного промышленного производства. В настоящее время ситуация меняется: поставщики услуг самостоятельно осуществляют зарубежные инвестиции, стремясь завоевать новых клиентов и использовать собственные преимущества. В сфере услуг основным преимуществом того или иного места в плане привлечения ПИИ являются доступ к информационно-коммуникационным технологиям, наличие соответствующей институциональной инфраструктуры, а также наличие высококвалифицированного персонала.

Интересно отметить, что США все последние годы оказываются на первом месте по размерам привлеченных прямых иностранных инвестиций. На долю американских корпораций приходится 40% количества сделок по слиянию и приобретению компаний стоимостью более 1 млрд. долл. При этом одна из сделок в непромышленной сфере попала в разряд крупнейших: это приобретение финансовой группой Credit Suisse First Boston канадско-американской компании Donaldson Lufkin & Jenrette (за 13,5 млрд. долл.).

Анализ прямых иностранных инвестиций ТНК показывает, что ведущая роль в этих процессах принадлежит наиболее развитым странам, причем не только в качестве доноров, откуда поступают за границу эти инвестиции, но и в качестве реципиентов, куда направляется инвестиционный капитал. Закономерным результатом данного процесса явилась концентрация основного массива прямых иностранных инвестиций в развитых странах.

Однако следует отметить, что в ряде отраслей услуг рост деятельности ТНК осуществляется не в форме ПИИ, а операций, не связанных с приобретением акций (например, франчайзинга или договоров на управление), что связано отчасти с различиями в характере имущественных активов участвующих в этой деятельности фирм. Так называемые «мягкие» технологии и основанные на знаниях неосязаемые активы (такие, как организационный или управленческий опыт), в отличие от материальных и капиталоемких активов (недвижимость, оборудование), обеспечивают компаниям конкурентные преимущества. Не связанные с приобретением акций формы типичны для гостиничного и ресторанного бизнеса, аренды автомобилей, розничной торговли, бухгалтерии, правовых и других профессиональных услуг.

ТНК контролируют существенную часть научно-технического потенциала промышленно развитых стран, что позволяет им играть ведущую роль в международном обмене технологиями и научно-техническими знаниями, активно участвовать и научно-техническом прогрессе и способствовать структурным сдвигам в мировой экономике.

Следует обратить внимание на то, что большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется именно внутри ТНК. Так, в США их доля в трансфертах технологий составляет 80%. Передача технологий не только производственных, но и управленческих является важным аспектом функционирования ТНК. В 2002 г. доля средств, потраченных на НИОКР крупнейшими ТНК мира, составляла 28–30% в мировых отчислениях на НИОКР, а доля ТНК в мировом производстве инноваций приближается по разным оценкам к 40–50% от общемирового [7].

Передача технологий может происходить различными способами. ТНК, действующие в секторе услуг, могут нести с собой как материальную технологическую составляющую (установки, оборудование), так и «мягкие» технологии (знания, информация, опыт, организационные, управленческие навыки). В то же время ТНК прилагают максимум усилий для избегания передачи технологий, т. к. именно владение

технологиями является основным фактором их конкурентоспособности. Именно этим во многом объясняется гипертрофированное значение, придаваемое ТНК вопросам защиты интеллектуальной собственности. Кроме того, возможности передачи технологий объективно ограничены из-за того, что каждое предприятие несет на себе отпечаток социально-экономических и культурных особенностей общества. Так, большинство «высоких технологий» в принципе не могут быть адаптированы к условиям основной массы неразвитых стран, в частности, к преобладанию неквалифицированного труда. Адаптация более простых технологий к условиям неразвитых стран может требовать неприемлемых издержек, включая дополнительные исследования и изменение организационной структуры. В связи с этим сложная технология, как правило, не может быть трансплантирована или механически перенесена в страну с отличающимся типом экономики и культуры.

Заключение

ТНК является одним из главных институтов в индустриальной структуре общества. ТНК представляют собой крупные финансово-производственные, научно-технологические, торгово-сервисные объединения, для которых характерно органическое сочетание производства в стране базирования с широко разветвленной системой функционирования за рубежом. Они используют преимущества международной кооперации производства и оказывают глубокое влияние на весь характер международных экономических отношений, в том числе и на состояние мировой торговли услугами.

Существуют разнообразные и противоречивые оценки деятельности ТНК. Проведенный анализ деятельности ТНК показывает, что их не следует оценивать только негативно или позитивно. В связи с этим феномен транснационализации в сфере услуг нуждается в дальнейшем исследовании. Глубокого изучения также требуют проблемы, связанные с ТНК, такие как проблема взаимосвязи деятельности ТНК с национальными интересами и национальной стратегией, проблема распределения ресурсов и экономических выгод. Однако бесспорным является то, что ТНК представляют важную составную часть единой экономической системы, создают системную интеграцию глобального уровня и являются важнейшими институциональными субъектами глобального рынка услуг.

Литература

1. Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс] / Trade and Development report. – Режим доступа: <http://www.unctad.org>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
2. Бабанова К. Стратегии ТНК в условиях глобальной экономики // Экономические стратегии. – 2006. – № 4. – С. 128–133.
3. Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 43–47.
4. Либман А. Конкуренция юрисдикций и преодоление неэффективного равновесия в условиях глобализации. // Общество и экономика. – 2004. – № 5. – С. 260–265.
5. Фаминский И.П. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России. – М., 2004. – 448 с.
6. World Investment Report 2005. – UNCTAD, 2005. – 71 p.
7. World Investment Report 2003. – UNCTAD, 2003. – 163 p.

РАЗВИТИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Н.А. Ефремова

(Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения)

Научный руководитель – д.э.н., профессор Э.Н. Кроливецкий

(Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения)

Система управления предприятием на основе использования информационно-коммуникационных технологий, направлена на формирование его информационной стратегии, которая является одним из способов и одним из важнейших условий достижения стратегических целей. На современной (информационной) стадии народнохозяйственного развития, перспективное развитие и повышение эффективности систем управления предприятием заключается в создании единого информационного пространства предприятия, являющегося необходимым условием для функционирования хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, система управления предприятием, корпоративная информационная среда, экономическая эффективность

Введение

Управление деятельностью хозяйствующего субъекта может осуществляться на основе применения соответствующих научно обоснованных методов, способов, принципов, процедур и приемов, предпринимаемых мер, которыми наполняются основные функции управления персоналом организационно-правовой структуры, производством продукции, оказанием услуг, выполнением работ с целью роста экономической, социальной результативности, эффективности производства.

Целью качественного управления предприятием в условиях деятельности современной социально-экономической системы любой сферы деятельности, организационно-правовой и формы собственности является максимально полное удовлетворение постоянно учитываемых реальных потребностей человека через рыночный механизм спроса, предложения и прибыли.

В течение многих десятков лет в нашей стране, в условиях высокой монополизации производителей, регулятором производства продукции являлся не реальный спрос, а производство и административно-командный механизм распределения, которые регулировали потребление, формировали потребности и выпуск продукции. В таких условиях значение конкурентоспособности товара и предприятия не имело решающего значения для эффективного функционирования. С развитием рыночного механизма все хозяйствующие субъекты были поставлены в условия активного поиска направлений и методов повышения конкурентоспособности производимой и потребляемой продукции.

В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой текущей деятельности и перспективного развития каждого производителя становится повышение конкурентоспособности производимого им товара для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

Основная часть

В настоящее время в экономической литературе существует множество трактовок понятия «конкурентоспособность». Исследования определения понятия «конкурентоспособность предприятия» позволяют сделать вывод о том, что

доминирующим его определением выступает логико-вербальная форма: «...выпускать продукцию, которая по своим качественным характеристикам и ценам имеет превосходство над продукцией других производителей» [1].

В основе определения понятия «конкурентоспособность предприятия» базовым является «конкурентоспособность продукции», которая может рассматриваться для различных видов продукции (производственно-технического назначения, потребительского назначения, услуг, информации). В качестве производителей продукции выступают предприятия, отрасли, регионы, государства, которые конкурируют с целью увеличить контингент потребителей, расширить рынки (товарные, отраслевые, территориальные), увеличить размеры факторов производства (природно-сырьевые, производственно-технологические, трудовые, финансовые ресурсы), объемы инвестиций.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия–производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность хозяйствующего субъекта занимать приоритетное на определённом рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности используемых экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы, на расширение конкурентного преимущества субъекта хозяйствования – применение стратегии, основанной на уникальной комбинации внутрипроизводственных ресурсов в условиях неустойчивой макросреды. Устойчивое конкурентное преимущество дает возможность предприятию поддерживать и улучшать свои конкурентные позиции на рынке и выигрывать в борьбе с конкурентами в долгосрочной перспективе.

Каждый хозяйствующий субъект может сохранить свое конкурентное преимущество за счет отличительных и воспроизводимых видов способностей, их уникальной комбинации, направленной на достижение синергии. К воспроизводимым относят такие способности, которые конкуренты могут купить или создать, и таким образом, сами по себе они не могут быть источником конкурентного преимущества.

Отличительные способности, как характеристики предприятия, не могут быть скопированы конкурентами, или могут быть переняты, но с большими сложностями, являясь при этом основой конкурентного преимущества. Способности при этом могут быть разнообразными и иметь особенности, например, в наличии патентов, эксклюзивных лицензий, сильных брендов, в лидерстве на рынке, командной работе. К факторам отличительной способности предприятия можно отнести освоение новых видов продукции, выход на новые сегменты рынка, соблюдение и повышение уровня качества, внедрение и применение инноваций, подбор квалифицированного персонала. Помимо вышеперечисленных факторов, на современном этапе развития народного хозяйства, которое характеризуется переходом к информационной стадии развития, конкурентоспособность субъектов хозяйствования заключается в умении практического использования инновационных достижений в информационно-коммуникационных технологиях.

Ресурсы любого субъекта хозяйствования, его внутренняя или внешняя среда в современной рыночной ситуации постоянно находятся в движении. Поэтому для принятия управленческого решения стратегического или оперативного, в условиях определенности, риска или неопределенности, руководителю требуется полная и адекватная информация, сбор и анализ которой, как правило, находится в жестких временных рамках. Кроме того, для обеспечения конкурентоспособности предприятия ему требуется эффективно функционирующая система управления информацией любого вида, основанная на применении информационно-коммуникационных технологий.

Система управления предприятием состоит из решения взаимосвязанных задач с целевой ориентацией на достижение наибольшего экономического результата. Один из вариантов системы управления представлен на рис. 1 [2].

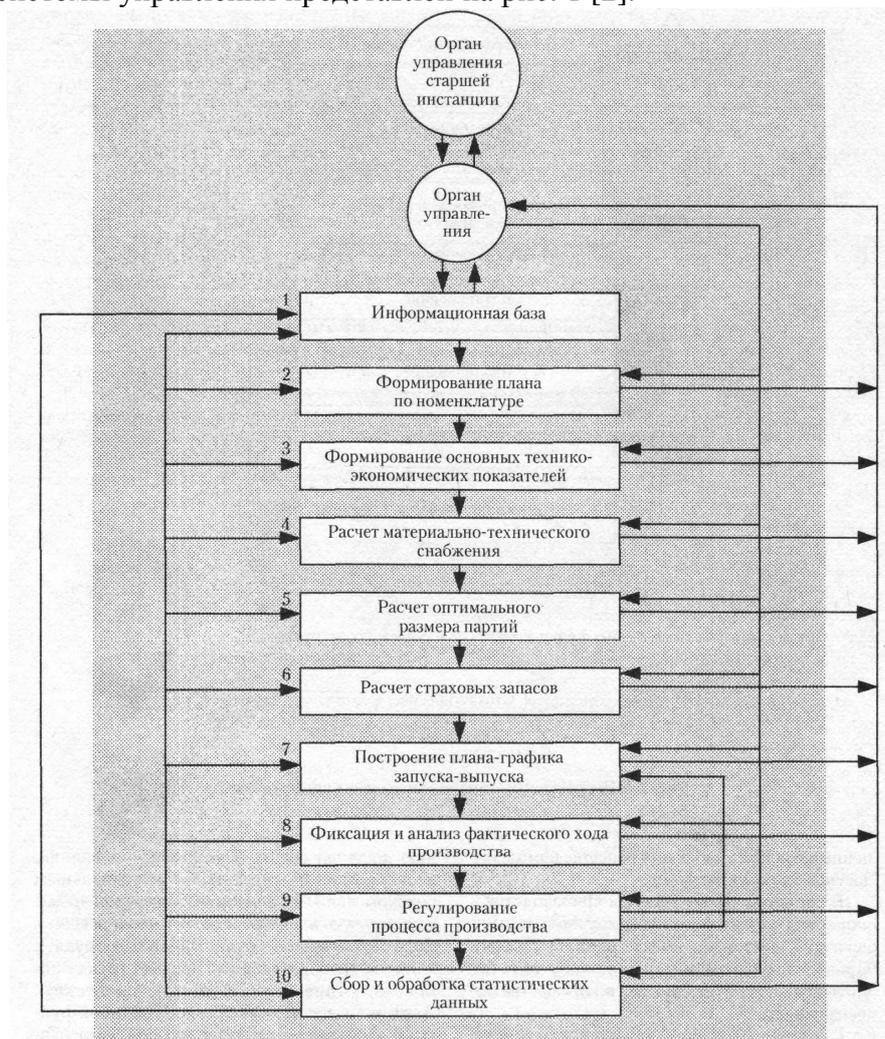


Рис. 1. Схема взаимосвязи основных задач, решаемых в системе управления предприятием

Определяющим уровень эффективности функционирования системы управления предприятием является информационная база, оказывающая прямое воздействие на выполнение стоящих перед предприятием задач. По мнению автора, для создания эффективно действующей системы управления хозяйствующим субъектом на современной (информационной) стадии народнохозяйственного развития, характеризующегося большим объемом, интенсивностью и разнонаправленностью информации, необходимо создание корпоративной информационной системы (КИС). КИС представляет собой набор взаимодействующих элементов, совместное функционирование которых направлено на сбор, обработку, хранение и распространение информации, необходимой для поддержания принятого управленческого решения, координации, контроля и анализа состояния внешней и внутренней среды предприятия- то есть для выполнения функций управления, которые усложнены многочисленными связями подсистем и объектов.

Корпоративная информационная система создается на предприятии с целью повышения управляемости, обеспечения информационной транспарентности функционирования предприятия, необходимой для руководства, упорядоченности документооборота, владения сотрудниками оперативной информацией для принятия

решений на всех уровнях, организации поиска, хранения и накопления данных для анализа и разработки стратегии.

В задачи КИС хозяйствующего субъекта входит: поддержка процесса принятия решений посредством предоставления своевременной информации; содействие оптимизации системы управления и повышению ее эффективности; формирование информационной среды для осуществления управления предприятием; разработка новых методов ведения предпринимательства; структурирование информации.

Создание корпоративной информационной системы, как нам представляется, позволит каждому предприятию разработать и осуществить стратегическую программу повышения конкурентоспособности товаров или услуг, основой которой служит установление целей, количественно и качественно раскрываемых посредством системы показателей эффективности деятельности предприятия. Благодаря применению информационно-коммуникационных технологий, лицо, принимающее управленческое решение, получает надежные измерители результатов своих усилий по решению проблем адаптации к требованиям рынка, по управлению финансами, персоналом и другими ресурсами [3].

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности предприятия на базе информационно-коммуникационных технологий возможно посредством создания единого информационного пространства предприятия, внедрения корпоративной информационной системы, а также системы электронного документооборота, создания единой базы данных и знаний. Базы данных могут содержать информацию по различным областям производственно-хозяйственной деятельности предприятия, например, в справочниках номенклатуры товаров или услуг, о потребителях, производителях, банках, биржах; в составе данных о заявках на сбыт, рекламу.

В народном хозяйстве роль информационно-коммуникационных технологий в обеспечении конкурентоспособности продукции и предприятия имеет прогрессирующую тенденцию. Их стремительное развитие и широкое применение связано с возможностью улучшения рыночного позиционирования субъекта хозяйствования посредством ориентированной на потребителя системы продвижения продукции на рынок, а также создания единой структуры предприятия, позволяющей использовать все ресурсы таким образом, чтобы существенно повысить конкурентоспособность продукции и в целом предприятия.

Технические возможности информационно-коммуникационных технологий, включая глобальную компьютерную сеть Интернет, позволяют: ориентировать мероприятия по продвижению товаров или услуг на контингент пользователей определенного возраста, пола, интересов, по временному интервалу и региону, который рассматривается как рынок сбыта; получать объективную информацию о покупательских запросах потребителей, и предлагать им те товары или услуги, потребность в которых уже возникла или может возникнуть, что предоставляет возможность предприятию эффективно позиционировать на рынке товары и услуги, что, в свою очередь, служит одним из основных факторов повышения их конкурентоспособности.

Особенно остро проблема управления информацией предприятия стоит при росте ее размеров, территориально распределенной организационной и производственной структуре, когда возникает потребность в управлении большим числом процессов и ресурсов субъекта хозяйствования, распределенных в пространстве и во времени. Вышеперечисленные причины значительно повышают роль информации как ресурса предприятия, а применение информационно-коммуникационных технологий в его управлении для повышения конкурентоспособности становится, как нам представляется, основным (и даже единственным) методом решения названных проблем [4].

Повышение эффективности систем управления предприятием на основе использования информационно-коммуникационных технологий должно проводиться комплексно и не заканчиваться только созданием автоматизированного места бухгалтера, секретаря или менеджера с подключением к сети Интернет. Применение информационно-коммуникационных технологий – это не только оснащение предприятия современными техническими средствами и программным обеспечением, но и их эффективное использование, позволяющее предприятию противодействовать негативному влиянию факторов внутренней и внешней среды. Активно развивающиеся информационно-коммуникационные технологии сосредоточены на операциях с данными, как сбор, хранение, передача, анализ и представление информации. Это проявление существенных информационных изменений, которые распространяются, как правило, на средние и крупные предприятия экономических видов деятельности. Эти изменения выдвигают на первый план саму информацию, ее функциональное назначение. Именно вследствие этих закономерностей, на современном этапе развития национальной экономики наблюдаются изменения организационных структур таким образом, чтобы соответствовать требуемым уровням информационной стадии народнохозяйственного развития, создания, распределения и потребления информации.

Выбор информационной системы определяется организационной культурой предприятия, которая определяет способ использования информации, информационное поведение сотрудников и приоритеты руководителей в использовании информации для достижения конкурентоспособности предприятия и товаров, а также предотвращения экономических потерь. Если бизнес-процессы построены неэффективно, то их автоматизация не даст экономического результата. Поэтому, прежде всего, необходимо уделить внимание оптимизации и формализации производственно-хозяйственных процессов предприятия, только после этого приступить к внедрению информационной системы [5].

Развитие эффективности систем управления на основе использования информационно-коммуникационных технологий может быть достигнуто только при повышении уровня квалификации и профессионального мастерства персонала. Информатизация деятельности предприятия позволяет использовать автоматизированные системы управления производством, логистикой, проектами, финансами, качеством, сервисным обслуживанием и персоналом предприятия. В настоящее время информация обрабатывается в рамках самых разнообразных систем, начиная от бухгалтерских программ и заканчивая информационными комплексами, охватывающими основные производственные процессы субъекта хозяйствования, включая управление маркетингом, продажами товаров и услуг, а также экономический анализ деятельности предприятия. Указанные возможности систем управления предприятием, на наш взгляд, эффективны только при соответствующей квалификации персонала, занимающегося созданием корпоративной информационной системы, осуществляющего ввод, обработку и анализ информации.

Заключение

Предложенные автором методические рекомендации повышения и развития эффективности систем управления предприятием позволяют:

- повысить уровень рационализации и формализации производственного процесса субъекта хозяйствования;
- создать корпоративную информационную среду с учетом таких внешних факторов, как развитие потребностей рынка, конкурентная ситуация, внедрение новых технологий;

– разработать корпоративную информационную среду с учетом таких внутренних факторов, как организационная структура и культура предприятия, качество информационных способов их представления;

– привлечь к разработке и внедрению корпоративной информационной среды высококвалифицированных специалистов;

– сформировать единую информационную и телекоммуникационную инфраструктуру для развития электронного документооборота;

– повысить уровень квалификации и профессионального мастерства персонала.

Система управления предприятием на основе использования информационно-коммуникационных технологий, направлена на формирование его информационной стратегии, которая является одним из способов и одним из важнейших условий достижения стратегических целей. На современной (информационной) стадии народнохозяйственного развития, создание корпоративной информационной среды зачастую является необходимым условием для функционирования хозяйствующих субъектов, особенно крупных и диверсифицированных. Это связано с тем, что руководство предприятия вынуждено координировать стратегии. В то же время этому препятствует ряд факторов, связанных с состоянием экономики, ситуацией на предприятиях и рынке информационно-коммуникационных технологий. Несмотря на наличие таких факторов, субъект управления предприятием обязан обеспечить требуемый объем материальных затрат на создание, техническое поддержание КИС, обучение персонала – для поддержания всего цикла управления с целью повышения эффективности системы управления хозяйствующего субъекта, обеспечивающего конкурентоспособность.

Таким образом, перспективное развитие и повышение эффективности систем управления предприятием на основе использования информационно-коммуникационных технологий, заключается в создании единого информационного пространства предприятия, которое возможно при отсутствии значительных основных рисков, связанных с отсутствием поддержки КИС со стороны субъекта управления и его недостаточного финансирования.

Литература

1. Филатов О.К., Рябова Т.Ф., Минаева Е.В. Экономика предприятий (организаций). – М.: Финансы и статистика, 2005. – 509 с.
2. Абчук В.А. Менеджмент: Учебное пособие 2-е издание. – Санкт-Петербург: Издательство Михайлова В.А., 2004. – 461 с.
3. Банк В.Р., Зверев В.С. Информационные системы в экономике: Учебник. – М.: ЭКОНОМИСТЪ, 2006. – 477с.
4. Емельянова Н.З., Партыка Т.Л., Попов И.И. Информационные системы в экономике. – М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2006. – 461 с.
5. Никитин А.В., Рачковская И.А., Савченко И.В. Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 187 с.

ИНФЛЯЦИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ В РОССИИ 1990-Х ГГ. XX ВЕКА

Д.И. Рамазанов

**(Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета)**

Научный руководитель – д.э.н., профессор О.А. Гришанова

**(Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета)**

В работе рассмотрено влияние инфляции на социальное положение населения России в период высокой инфляции 1990-х гг. в части воздействия инфляции на социально-экономическую дифференциацию по доходам и материальному достатку, инфляция рассматривается как инструмент социального расслоения общества. Само неравенство рассматривается как фактор инфляции. Рассматриваются распределительные и перераспределительные процессы инфляции.

Ключевые слова: инфляция, социально-экономическая дифференциация, факторы неравенства, доходы, сбережения, потребление, распределение, перераспределение

Введение

Предметом данной работы является инфляция в свете ее воздействия на неравенство в обществе по доходам и материальному достатку. Так как инфляционные процессы не зависят от отдельно взятого человека и он не может оказывать на них какое-либо воздействие, то это может быть отнесено именно ко второй группе условий неравенства. Но в то же время в рыночной экономике важнейшими показателями социального неравенства результирующего характера являются уровень доходов и стоимость имущества населения, которые имеют между собой сильную, положительную связь. В условиях инфляции происходит разнонаправленное движение уровня доходов и стоимости имущества у разных групп населения, или, говоря иначе, «растет богатство богатого и бедность бедного». Можно выделить два принципиальных фактора, определяющих специфику макрораспределительных процессов, – инфляцию и государственную экономическую политику.

Инфляция как фактор неравенства

Преобразования в России 1990-х гг. привели к интенсивной переструктуризации общества и его расслоению; хотя оно и существовало раньше, но не в таких масштабах и размерах. В повседневной жизни существуют определенные различия, которые предопределяют сам факт неравенства. Это неравенство в доходах, материальном благосостоянии, доступе к материальным и нематериальным благам; есть и другие факторы, определяющие неравенство [1, с. 6]. Но вместе с тем можно выделить факторы неравенства, зависящие от человека или принадлежащие ему, и факторы, которые не зависят от человека и которым он не может противостоять. К первой категории можно отнести такие факторы, как социально-демографические (пол, возраст, выносливость, талант и способности), социально-профессиональные (профессия, специальность, образование, опыт). Ко вторым относятся социально-экономические и социально-политические факторы, которые носят всеобщий характер и распространяются на всех членов общества [2, с. 67–73].

Инфляция, являясь фактором макроэкономической нестабильности, нарушает не только информационную функцию ценового механизма, но и может служить целенаправленному изменению пропорций распределения произведенного общественного продукта. Одним из примеров этого выступает сеньораж. В современной экономике процессы распределения и перераспределения тесно

переплетаются. В частности, политика государства на рынке труда в области законодательного ограничения пределов заработной платы выступает классическим примером такого рода процессов.

Обычно принято говорить о целесообразности неравного положения членов обществ, поскольку подобное положение дает стимулы для социально-экономического прогресса, но в то же время надо иметь в виду и пределы подобного расслоения, которые не всегда зависят от объективных факторов. Часто происхождение богатства в основном связано не с личными усилиями, а с другими факторами, такими, как близость к структурам государственной власти, бесконтрольная приватизация, спекулятивные торгово-финансовые операции, криминальная деятельность [3, с. 29]. Еще надо иметь в виду, что в экономически развитых странах высока регулирующая роль государственных институтов, призванных сдерживать неравенство в доходах и перераспределять их для ограничения бедности.

Помимо выше перечисленных, в условиях перехода к рыночным отношениям добавляются другие факторы, объективно связанные с процессом реформирования и зависящие от путей реформирования экономики. В этом контексте линия мер, направленная на шоковое реформирование экономики, приносит множество моментов социально-экономической дифференциации, в отличие от политики, направленной на постепенное реформирование. И в этих условиях появляются такие факторы дифференциации, как приватизация, либерализация цен, торговли и заработной платы, либерализация финансовых рынков, реформа социальной защиты и налогов, теневая экономика, неравенство в оплате труда [4, с. 253; 5, с. 79]. Анализ взаимодействия инфляции и доходно-имущественной дифференциации населения предопределяет рассмотрение как последствий (в свете влияния инфляции на социально-экономическую дифференциацию), так и обратного воздействия, с задачей выяснения, в какой мере дифференциация может быть источником инфляции. Усиление неравенства в распределении доходов и концентрация значительной части средств небольшой частью общества понижают потребительский спрос, делая его односторонним. Быстро обогащающийся слой населения, как правило, имеет склонность к спекулятивному поведению и показному потреблению [6, с. 25]. В результате значительно снижается эластичность цен по динамике предложения денег, что не может не оказывать воздействия на инфляционную динамику. Следует отметить, что подобное положение более всего характерно для так называемого элитарного потребления. Динамика цен на продовольствие во многом обусловлена потребительским поведением низкодходных слоев населения. Тенденция такова, что в условиях инфляции именно эта группа населения предъявляет наибольший спрос, а в условиях высокой инфляции он носит характер ажиотажного, что создает благоприятную почву для роста цен. И до тех пор, пока существует значительная доля бедного населения, снижение инфляции представляется трудной задачей. Здесь необходимо добиваться снижения инфляционных ожиданий населения и подготовки рынка к наплыву денежных средств населения, направленных на потребительский рынок, что в конечном счете связано с синхронизацией динамики увеличения доходов и темпов роста производства.

Инфляция и направления дифференциации в обществе

Инфляция, перераспределяя национальный доход, становится функцией скорости, с которой реагируют на нее различные социальные группы, вызывая резкое расслоение общества. Можно сказать, что инфляция является инструментом изменения социальной структуры общества. Характер этого изменения будет различным. Так, в условиях высокой инфляции (особенно если она неожиданная) ее объясняющее значение в дифференциации будет высоким и на передний план выйдут ценовые процессы, а в

условиях снижения темпов инфляции ее воздействие уменьшается и происходит выдвигание на передний план других факторов неравенства.

Социально-экономическая дифференциация в условиях высокой инфляции идет в следующих направлениях – группы населения выигравшие, проигравшие и относительно не проигравшие.

1) Выигравшие. Высокодоходные слои населения используют инфляцию как дополнительную возможность приумножить свое богатство. К этой группе можно отнести владельцев предприятий (как частных, так и директорский корпус акционерных и государственных предприятий), имеющих возможность назначать высокие цены на выпускаемую продукцию и не наталкиваться при этом на трудности со сбытом, представителей торгово-финансового капитала, имеющих доступ к финансовым ресурсам и обладающих информацией о состоянии конъюнктуры рынка, использующих фактор неравномерности протекания инфляции для получения сверхприбылей; и других.

2) К проигравшим относятся низкодоходные слои населения, которые объективно не имеют возможности противостоять инфляции, динамика их доходов во многом перекрывается ростом стоимости жизни, ставя их в крайне затруднительное положение. Этот слой самый большой и состоит из лиц, получающих фиксированные доходы, которые пересматриваются по отношению к инфляции со значительным временным лагом. Это лица, получающие доходы в большей части в виде заработной платы, работники бюджетной сферы, учащаяся молодежь, лица, получающие социальные пособия, пенсионеры и другие.

3) К относительно не проигравшим можно отнести лиц, которые не получают каких-либо выгод от инфляции, но и потери их от инфляции минимальны и несоизмеримы с потерями во второй группе. К ним можно отнести высокооплачиваемых работников крупных компаний, например работников финансово-кредитной системы, представителей среднего и малого бизнеса и других.

По имеющимся оценкам в середине 1990-х годов, основанным на социологических исследованиях, можно указать, что к первой группе следует отнести примерно 10% населения, они существенно выиграли, ко второй группе – около 80% населения, у них уровень жизни упал, а к третьей группе – оставшиеся 10% населения, они относительно улучшили свое положение [7, с. 42].

В практике используют показатель индекса Джини и коэффициент фондов, характеризующих дифференциацию населения по уровню доходов и степени социально-экономического расслоения. За годы реформ произошли кардинальные изменения в распределении доходов и национального богатства между различными слоями населения. До начала реформ оно было относительно равномерным, но с 1992 г. началась постоянно увеличивающаяся дифференциация. Фактически за период реформ шел интенсивный процесс перераспределения общего объема денежных доходов в пользу самой высокодоходной группы на фоне сокращения доли остальных групп. Эти изменения в условиях экономического спада явились главной причиной обнищания значительной части населения России и отсутствия в структуре общества представительного среднего класса. О высоком уровне дифференциации доходов свидетельствует то, что в 2001 г. в России на долю 20 % наименее обеспеченных граждан приходилось 5,9 % доходов, а на долю 20 % наиболее обеспеченных – 47,0 %. Тогда как низкое соотношение доли доходов 20 % наименее и 20 % наиболее обеспеченных граждан, характерное для Словакии – 12 % к 31 %, для Чехии – 10 % к 37 %, для Венгрии – 9 % к 37 %, а в ряде развивающихся стран это соотношение намного выше: в ЮАР – 3 % к 63 %, в Чили – 3 % к 61 %, в Мексике – 4 % к 58 % [8, с. 68].

В России основной пик в социально-экономическом расслоении общества пришелся именно на тот период, когда российская экономика была охвачена гиперинфляцией, впоследствии уровень дифференциации снижается. Из сказанного

вытекает также и то, что одним из инструментов перераспределения доходов в условиях переходной экономики является непомерно большой инфляционный налог. Снижение размеров инфляции в 1995–2001 гг. выразилось и в снижении неравенства. Исходя из анализа, можно утверждать, что в условиях переходной экономики России инфляция явилась одним из главных факторов неравномерного распределения доходов. Но в то же время при низких темпах инфляции на передний план выходят другие социально-экономические факторы. Можно также констатировать, что достигнутый уровень дифференциации характеризует ее как достаточно жесткую величину, которая не отличается понижающей тенденцией в отличие от уровня инфляции, поскольку после снижения инфляции на дифференциацию влияет совершенно иной набор факторов.

Совсем иная картина наблюдается в динамике дифференциации заработной платы в экономике. На всем рассматриваемом периоде наблюдается непрерывный, без существенных скачков нарастающий разрыв в оплате труда. Так, коэффициент фондов (соотношение 10 % наиболее и 10 % наименее оплачиваемых групп работников) в промышленности в 1999 г. составил 21,5 раз, в 2000 г. – 20,8 раз, в 2001 г. – 25,4 раз соответственно, в сельском хозяйстве – 31,6, 35,6, 48,6 раза, в образовании – 16,1, 16,7, 18,6 раза, в банковской деятельности – 40,1, 38,0 и 46,9 раза [9, с. 139; 10, с. 136].

Инфляция и перераспределительные процессы

Социальный аспект инфляции в плане выделения в нем вопросов, касающихся условий воспроизводства рабочей силы и благосостояния населения, выводит нас на перераспределительные процессы. Дифференциация доходов объективно связана с перераспределением, происходящим инфляционным путем. Вместе с тем следует различать экономические и социальные аспекты подобного перераспределения. Основной эффект инфляционного перераспределения в экономическом аспекте связан с деятельностью предприятий и условий их воспроизводства вообще. Социальный аспект инфляционного перераспределения касается условий жизнедеятельности общества, условий воспроизводства рабочей силы и изменения структуры общества, связанных со сдвигами под влиянием цен пропорций распределения доходов.

Первый и самый существенный эффект касается реальной заработной платы, пенсии и других доходов. В России лица наемного труда и пенсионеры оказались не в состоянии противостоять инфляции в силу ее внезапности, скрытого характера, а также в силу своей неподготовленности

Вторым перераспределительным эффектом является обесценение сбережений населения. Это во многом обусловлено тем, что низкодоходные слои населения чаще, чем средне- и высокодоходные хранили свои средства в рублевых вкладах. Это означает, что при низкой эластичности спроса на наличные деньги и высоких темпах инфляции 1991–1995 гг. основными плательщиками инфляционного налога со сбережений являлись низкодоходные слои населения. В условиях инфляции резко снижается сберегательная активность у низко- и среднедоходных слоев населения, поскольку все более значительная часть доходов направляется на удовлетворение первоочередных потребностей. Так, в 1991 г. прирост сбережений составил 19,6 %, а в 1992 г. – 4,8 %, прирост денег на руках составил 9,8 % и 13,6 % соответственно [11, с. 149]. Снижение рублевых сбережений происходило на фоне роста приобретения иностранной валюты как своеобразного и доступного для большей части населения способа сохранения и защиты своих сбережений. Основной пик прироста покупки валюты пришелся на 1997 год (21,2 %), и в тот же год произошло снижение прироста рублевых сбережений почти в 2 раза [11, с. 149]. Подобное положение можно объяснить тем, что годы низкой инфляции и снижение на этом фоне инфляционных ожиданий создают благоприятные условия для формирования сбережений, при высоких темпах инфляции подобная возможность для большинства населения

отсутствует и на первый план выходит потребление. Такую аргументацию можно подкрепить тем, что в доходах населения можно выделить две части: первая идет на удовлетворение потребностей, а вторая часть может направляться на сбережения.

Соответственно мы выделяем мобильную часть доходов, которая может направляться на цели сбережения, назовем ее «условно сберегаемой частью доходов». Поскольку основная их часть идет на потребление, которое представлено малоэластичными статьями расходов (питание, непродовольственные товары, услуги, обязательные платежи и взносы), то эта часть дохода для упрощения может быть представлена прожиточным минимумом. Соответственно разница между доходом и прожиточным минимумом будет составлять ее условно сберегаемую часть. Она будет характеризоваться тем, что при ускоренном росте цен и соответственно при увеличении прожиточного минимума, при условии неизменности доходов условно сберегаемая часть имеет тенденцию к сокращению, и наоборот, рост доходов при незначительном изменении прожиточного минимума увеличивает ее долю в доходах. Анализ выявил снижение рассматриваемого показателя. Так, в 1990 г. 71,6 % дохода можно было направить на формирование «условных сбережений», в 1992 г. произошло ее наиболее существенное снижение по сравнению с предыдущим годом (на 14,4 процентных пунктов). В 1995 г. и 1999 г. также характерно резкое снижение доли условно сберегаемой части дохода до 48,7 % и 43,5 % соответственно. Динамика ряда условно сберегаемой части денежного дохода очень четко коррелирует с инфляционными процессами.

Таким образом, инфляция способствовала снижению сберегательной активности подавляющей части населения, когда происходил рост текущего потребления при снижении накопления. В то же время от высокого уровня доходов зависит не только возможность сберегать, но и жить в займы. На богатых приходятся наибольшие суммы как сбережений, так и долгов. Так, 20 % самых высокообеспеченных домохозяйств в России концентрирует от 63 % до 71 % суммы средств, направленных на сбережения, и от 54 % до 59 % всей суммы долгов [12, с. 124]. А данные исследования объема и структуры сбережений населения, выполненного в ИСЭПН РАН, свидетельствуют, что в 1997 г. 71 % населения располагает лишь 3,3 % сбережений, в то же время 5 % богатого населения имеют 72,5 % общих накоплений [13, с. 82]. В условиях инфляции это свидетельствует о несомненном выигрыше высокодоходных слоев населения в силу снижения реальной ценности долга. Все это свидетельствует о том, что богатые слои населения имеют широкие возможности по привлечению денежных средств, а также их выгодному приложению.

Третьим направлением социально-экономического расслоения населения является перераспределение не только текущих доходов, но и имущества. Это известно. Обратим внимание на следующий аспект. В условиях инфляции значительной части населения сопутствует крайний дефицит доходов, а также у нее могут наблюдаться и отрицательные активы в виде, например, долгов, неоплаченных счетов. В этих условиях эти лица вынуждены реализовать часть своего имущества (домашнее имущество, садово-огородные участки, дачи, гаражи и т. д.), чтобы поддержать свое потребление на прежнем уровне. Ускорению расслоения общества способствует удорожание минимальной потребительской корзины. При этом считается, что это возможно лишь при опережающих темпах роста минимальной потребительской корзины от общего роста цен [4, с. 259]. На наш взгляд, даже равномерный рост цен вызывает подобную тенденцию, поскольку доходы малообеспеченных, как правило, индексируются с опозданием.

Четвертым и очень важным фактором перераспределительных процессов инфляции, исследованным в литературе, является неравномерность ее протекания. Но в то же время следует отметить и то, что для перераспределительных эффектов инфляции

фактор неравномерности не играет существенной роли, поскольку в прямом смысле инфляция, если она и будет протекать равномерно, все же означает налог на денежные активы и вызовет определенные перераспределительные отношения. Таким образом, инфляция означает перераспределение, а неравномерность ее протекания лишь усиливает ее перераспределительную функцию.

Заключение

1) Факторы социально – экономической дифференциации можно разделить на два вида: зависимые от человека и независимые от него. Можно утверждать, что по своей природе и происхождению инфляцию можно отнести ко второму виду факторов, поскольку отдельно взятый человек не в состоянии влиять на инфляционные процессы, и он не может им противостоять.

2) По характеру воздействия инфляции на материальный достаток, следовательно, и на уровень дифференциации нами выделяются три группы населения: выигравшие, проигравшие, относительно не проигравшие. Самая многочисленная – вторая.

3) Анализ динамики ряда показателей взаимосвязи социально – экономической дифференциации и инфляции позволяет сделать вывод о том, что показатель дифференциации характеризуется как достаточно жесткая величина по отношению к уровню инфляции: эти показатели не отличаются понижательной тенденцией.

4) Перераспределительные процессы инфляции напрямую связаны со сбережениями. Мы выделяем «условно сберегаемую часть дохода» (доход минус прожиточный минимум). Анализ динамики «условно сберегаемой части дохода» показывает, что она четко коррелирует с уровнем инфляции, снижаясь в годы высокой инфляции, и наоборот. Расчеты показывают высокую долю «условно сберегаемой части дохода» у высокодоходных групп населения, при этом она практически не меняется, тогда как в других группах она сильно подвержена влиянию динамики инфляции.

Литература

1. Попова М.Б. Социальная дифференциация и бедность населения. Петрозаводск. – 1998.
2. Абакумова Н.Н., Подовалова Р.Я. Политика доходов и заработной платы: Уч. пособие. – М. – 1999.
3. Рекомендации научно-практической конференции «Социальные приоритеты и механизмы экономических преобразований в России» // Вопросы экономики. – 1998. – № 7.
4. Суринов А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений. – М. – 2000.
5. Богомоллова Т.Ю., Тапилина В.С. Экономическое неравенство населения России в 90-е годы: бедных все больше, богатых все меньше // ЭКО. – 2001. – № 2.
6. Денежные и финансовые проблемы переходного периода в России: российско-французский диалог. – М. – 1995.
7. Власть. – 1995. – № 11.
8. Савченко П., Федорова М., Шелкова Е. Уровень и качество жизни: понятия, индикаторы, современное состояние в России // РЭЖ. 2000. – № 7.
9. Социальное положение и уровень жизни населения: Стат.сб М. – 2001.
10. Социальное положение и уровень жизни населения: Стат. сб. М. – 2002.
11. Российский статистический ежегодник: Стат.сб. М. – 2000.
12. Тапилина В.С., Богомоллова Т.Ю. Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств // ЭКО. 1998. – № 10.
13. Аврамова Е.К. К проблеме формирования среднего класса в России // Вопросы экономики. – 1998. – № 7.

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ПУТЕМ М & А

И.Н. Кичаев

**(Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета)**

Научный руководитель – д.э.н., профессор О.А. Гришанова

**(Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета)**

В период становления российской банковской системы выявились проблемы, требующие неотложного решения. Главная проблема – это ее недостаточная устойчивость, как на микро, так и на макроуровне. Поэтому необходимость повышения устойчивости банковской системы была продиктована общеэкономическим развитием России и развитием российского банковского сектора еще до экономического кризиса. Мы предлагаем повысить устойчивость путем банковского М & А (Mergers & Acquisitions).

Ключевые слова: банки, слияния, поглощения, реорганизация, присоединение, преобразование, устойчивость

Введение

Эффективно функционирующая банковская система, способная обеспечить мобилизацию финансовых ресурсов, их концентрацию на приоритетных направлениях развития экономики, является залогом преодоления кризисных и инфляционных процессов, усиления инвестиционной и кредитной деятельности, стабилизации национальной экономики любого государства. Вовлечение в банковский процесс всех сфер экономической, политической, общественной деятельности усиливает роль банковской системы в обеспечении прогрессивного развития общества, делает данный процесс общественно значимым и подконтрольным обществу.

Российская банковская система – наиболее динамично развивающийся сектор экономики, подверженный внутренней реорганизации и трансформации, происходящих под воздействием следующих факторов: усиливающееся влияние мирового банковского сообщества на развитие российской банковской системы; усиление роли рыночных механизмов и инструментов на финансовых рынках.

В данных условиях особую актуальность приобретает проблема обеспечения стабильности и устойчивости банковской системы России, прозрачности процессов, происходящих в ней.

Устойчивость банковской системы

Однозначного определения термина «устойчивость» в общемировой практике не существует. Есть мнение, с которым мы можем согласиться, что применительно к банковской сфере речь может идти о двух уровнях устойчивости.

На микроуровне устойчивость – это способность банка функционировать, реализовывать свои цели и задачи в отношении клиентов даже в условиях крайне неблагоприятных воздействий.

На макроуровне устойчивость можно определить как способность банковской системы преодолевать кризисные явления в различных сферах и продолжать функционирование, не вызывая при этом необходимости у экономических агентов радикально менять свои цели в отношении сбережений, инвестиций и т.п. [1].

Устойчивость на макроуровне не может быть достигнута без достижения устойчивости большинства микроэлементов. Поэтому, прежде чем достичь

макроустойчивости, необходимо привести к устойчивости большинство субъектов банковской системы.

Есть мнение, что нередко устойчивость вступает в противоречие с другим параметром – быстрым ростом. На наш взгляд, это не так. Страны, прежде чем перейти в стадию устойчивого стабильного роста экономики, проходят стадию бурного роста, который сопровождается нестабильностью. Эта нестабильность объясняется незрелостью рыночных институтов, приоритетом для экономических единиц в условиях высоких темпов роста и прибыли экономического роста над просчетом рисков. В стадии устойчивого роста находятся США, Западная Европа, некоторые другие страны, в стадии бурного роста – большинство развивающихся стран Юго-Восточной Азии («азиатские тигры»), BRIC (Бразилия, Россия, Индия, Китай) и некоторых других регионов.

Таким образом быстрый рост российского банковского сектора не находится в принципиальном противоречии с его устойчивостью. Сама природа развивающихся рынков определяет эту неустойчивость.

В определенном аспекте быстрое развитие и устойчивость банковской системы и отдельных банков могут находиться в некотором противоречии, потому что добиться высокой динамики в развитии банков зачастую возможно за счет увеличения непокрытых рисков и в ущерб устойчивости. В случае такого противоречия надо научиться оптимально сочетать высокие темпы развития с его устойчивостью и стабильностью. Это особенно важно для отечественного банковского сектора, где высокая динамика развития сочетается с большими проблемами капитализации и ликвидности, тем самым, оставляя его подверженным кризисам (кризисонеустойчивым).

Банк России вместе с экспертами Международного валютного фонда (МВФ) и Мирового банка разработали методику стресс-тестирования. Суть ее заключается в том, что анализируется ситуация в банковской системе при введении в модель различных кризисных условий. Последние результаты стресс-тестирования (за 2008 год) представлены в табл. 1. Анализ устойчивости российской банковской системы при увеличении различного рода рисков: кредитного, рыночного, операционного, процентного, риска ликвидности, показал относительную устойчивость российских банков к кризисам. В частности, специалисты Банка России полагают, что банковская система России в ее нынешнем виде пережила бы условия, которые сложились при финансовом кризисе 1998 года.

Таблица 1. Распределение банковских рисков по значимости в 2008 году [2]

Вид Риска\Место	1-е место	2-е место	3-е место	4-е место	5-е место	Всего (из 167 банков)
Кредитный	135	22	3	3	1	164
Риск ликвидности	20	81	33	13	5	152
Рыночный	6	26	56	25	16	129
Операционный	3	20	34	54	27	138
Процентный	2	16	33	28	11	90

Некоторые ведущие банки проводят индивидуальные стресс-тестирования, основанные на специально разработанных программах. Это весьма прогрессивный подход. Для достижения глобальной устойчивости российских банков стресс-моделирование необходимо внедрить во всех крупных кредитных организациях. Без этого устойчивости всей банковской системы к кризисам не добиться. Но, к

сожалению, современные методы анализа рыночных, кредитных, отраслевых и прочих рисков мало востребованы ведущими банками.

Одна проблем, не позволяющих достичь значительной устойчивости российской банковской системы и, прежде всего отдельных банков – это слабый риск-менеджмент. Без качественной современной системы риск-менеджмента очень трудно создать устойчивый банк. Качество же подготовки риск-менеджеров в России плюс слабая в условиях значительных доходов мотивация банков к строгому риск-менеджменту не способствуют этому.

К сожалению, это показывает неготовность высшего менеджмента банка инвестировать средства в устойчивость банка путем повышения образования своих сотрудников, ведь инвестиции в человеческий капитал – один из важнейших факторов для работы банка, а для сотрудника это стимул, который может вылиться в карьерный рост. Российские же банки опасаются, что обученный сотрудник покинет банк и не отработает вложенные средства. Работник, видя, что банк не хочет инвестировать средства в повышение его квалификации, может сделать вывод, что его нынешняя квалификация полностью устраивает банк. Получается замкнутый круг. [3]

Выходом из сложившейся ситуации на банковском рынке России, по нашему мнению, могут быть слияния и поглощения банков, находящихся под контролем российского капитала. Именно эти процессы могли бы кардинально и сравнительно быстро решить большинство проблем российского банковского сектора, в том числе значительно повысить капитализацию российских банков и повысить их устойчивость.

Влияние М & А на устойчивость банковской системы

Банковские слияния и поглощения в России в последние годы развиваются весьма быстрыми темпами, являясь одним из актуальных процессов развития и поступательного реформирования банковского сектора. Сразу же оговоримся, что по действующему российскому законодательству реорганизация кредитной организации может осуществляться в форме слияния, присоединения и преобразования [4]. Однако эти наименования не меняют экономической сущности явлений, именуемых в мировой практике слияниями и поглощениями, поэтому в дальнейшем мы будем пользоваться терминами, принятыми во всем мире.

Развитие российского банковского сектора переходит на новый этап. Это продиктовано тем, что российская банковская система в ее нынешнем состоянии не готова обеспечить реальный сектор необходимыми долгосрочными кредитными ресурсами, предоставить полный спектр банковских услуг по приемлемой цене, обеспечить одинаковый уровень и разнообразие предоставляемых услуг во всех регионах и районах страны. Данная ситуация в будущем будет тормозить экономический рост страны и перестанет удовлетворять население. Российские банкиры должны осознать, что без скорейшего укрупнения, повышения капитализации, концентрации капитала, расширения регионального присутствия, спектра и качества предоставляемых банковских услуг они не смогут полноценно соответствовать новым требованиям, которые будет предъявлять к ним российская экономика. Более того, из-за низкой капитализации на фоне постоянного роста активов и слабости регулирования со стороны Банка России российская банковская система в том виде, в котором она функционирует в настоящий момент, будет системно слабой и постоянно находиться под угрозой кризиса.

Новый этап потребует от банков и банковской системы в целом совершенно другого уровня капитализации, концентрации капитала, умения быстро осваивать и внедрять новые для России банковские продукты, быстроты принятия инвестиционных решений, эффективности работы с иностранными инвестициями и населением.

Оптимальным решением многих современных проблем российского банковского сектора являются процессы слияний и поглощений. Однако здесь встает вопрос: какой банковский M & A способен решить проблемы отечественного банковского сектора – любой или только между отечественным капиталом. Ведь увеличение концентрации капитала, рыночной капитализации, показателя охвата регионов отделениями и филиалами банков можно достичь и посредством консолидации на основе иностранного банковского капитала, однако в перспективе такой путь может привести к определенным нежелательным последствиям, таким, как потеря национального контроля над банковской системой, а возможно, и денежным оборотом страны.

С 2000 года в России происходила резкая интенсификация процессов слияний и поглощений банков, образование и дальнейшее усиление банковских групп и холдингов, возникающих на основе государственных (прежде всего ВТБ) и крупных частных коммерческих банков (Альфа-банк, Росбанк, УралСиб).

В то же время эта интенсификация в последние годы происходит во многом и за счет крупного и среднего иностранного банковского капитала. С 2003–2004 гг. обозначились первые общие особенности сделок M & A российских кредитных организаций с иностранным банковским капиталом. Среди них можно отметить:

- объектами наиболее острого интереса становились банки, уже принадлежащие мелкому иностранному или совместному капиталу;
- наиболее востребованными оказались средние специализированные банки;
- обычный мультипликатор при покупке в России кредитной организации иностранными банками составлял в 2007 году 3,5 размера собственного капитала приобретаемой структуры [5]. Одни эксперты (например, Standard & Poors) считают эту премию нормальной для приобретения банка в развивающейся стране, другие (например, РусРейтинг) – завышенной;
- стабильно высокая конкуренция за небольшое число привлекательных банков.

Начиная с 2005 года проникновение иностранного банковского капитала перешло из скрытой стадии (переговоры о приобретении российских банков, их оценка, наблюдение за российским рынком) в открытую. Это выразилось, прежде всего, в резком увеличении, как количества, так и объемов сделок слияний и поглощений российских банков нерезидентами.

На современном этапе одной из главных тенденций банковских слияний и поглощений в России является приход иностранных, прежде всего крупных транснациональных банков в форме дочерних финансовых институтов. Основное преимущество, которое получают при этом приобретаемые банки, – это доступ к дешевым заемным средствам своих материнских банков и всемирно узнаваемый бренд.

В настоящее время проникновение иностранного банковского и инвестиционного капитала является благом для России, но лишь до определенного предела. Оно позволяет решить проблему неустойчивости российских банков и восполняет функцию насыщения рынка банковскими услугами для населения. Иностранные банки внедряют на российском рынке технологии и услуги, которые до их прихода были слабо представлены на рынке или не представлены вовсе. Они, обеспечивая конкуренцию, стимулируют российские банки к улучшению качества предоставляемых услуг и снижению их стоимости. Все это положительные моменты присутствия иностранных банков в России.

Однако после пересечения некой грани все это будет достигаться ценой потери национального контроля над банковской системой России и возможным, и вполне реальным уже сейчас выводом денежных потоков из России на международные финансовые рынки. К тому же контроль иностранного финансового капитала над розничным сектором банковских услуг, во-первых, позволит ему контролировать уровень потребления в России, во-вторых, создаст угрозу усугубления кризиса всей

российской экономики из-за искусственно завышенного дешевой «кредитной иглой» внутреннего спроса. Уже сейчас для российских игроков во многом потеряны крупный инвестиционный бизнес, консалтинг, синдицированное и крупное корпоративное кредитование. Ведущие позиции на этих рынках при проведении крупных сделок занимает иностранный капитал.

Рынок слияний и поглощений банков в России растет. По сведениям аналитиков проекта Mergers.ru (Слияния и Поглощения в России), средняя стоимость сделки банковских слияний и поглощений в 2007 году достигла 62,5 млн. долларов (по сравнению с 2006 годом она выросла на 9 %). Двенадцать сделок (против десяти в 2006 году) было заключено на сумму более 100 млн. долларов.

Ожидается, что показатели банковского M & A за 2008 год вырастут гораздо больше (об этом свидетельствуют даже данные только за декабрь 2008 года, указанные в табл. 2), а финансовый кризис существенно увеличит количество сделок этого рынка в 2009 году.

Таблица 2. M & A кредитных организаций за декабрь 2008 года [6]

Объект сделки	Пакет	Сумма сделки, \$ млн.	Тип сделки	Степень завершенности
ОАО «АКБ «Проминвестбанк»	75 % акций	1080	Купля-продажа акций	Подписано соглашение
ЗАО «Факторинговая компания «Еврокоммерц»	70,7 % акций	Оценочно 780	Купля-продажа акций	Завершена
ОАО «УРСА Банк»	100 % акций	Оценочно 100	Купля-продажа акций	Подписано соглашение
ООО «Коммерческий банк «Интехбанк»	25,6 % акций	7	Купля-продажа акций	Завершена
ОАО «Спиритбанк»	57,2 % акций	Оценочно 6	Купля-продажа акций	Завершена

Исследование, проведенное компанией PriceWaterhouseCoopers совместно с mergermarket в 2007 году, показало что большинство участников российского финансового рынка ожидают наибольшее усиление активности в сегменте сделок от 100 до 500 млн. долларов, т.е. это будут продажи долей владения в средних российских банках.

В том, что именно этот сегмент будет доминировать в России в ближайший год-два по количеству сделок, сомневаться не приходится. Однако наибольшее значение для рынка будут иметь сделки в сегменте крупных банков (сделки от 1 млрд. долларов) – именно они будут формировать ситуацию на банковском рынке и, на наш взгляд, займут лидирующее место по объемам сделок.

По нашему мнению, основными препятствиями для активизации процессов M & A банков в России являются:

- доминирование инсайдерской модели контроля с ярко выраженным предпринимательским фактором, одним из элементов которой является специфическая структура собственности банка, блокирующая враждебное поглощение (контроль над банком узкого круга лиц, фактическое отсутствие торговли банковскими акциями на фондовых рынках);

- наличие «карманных» банков, привязанных к конкретным финансово-промышленным группам или крупным предприятиям;
- нежелание владельцев терять контроль над принадлежащими им банками;
- переоценка акционерами своих банков, особенно при переговорах с иностранными покупателями;
- отсутствие в России полноценного биржевого и внебиржевого рынка акций;
- слабая обеспеченность квалифицированными аналитическими кадрами, приводящая к невозможности осуществлять подобные сделки для большинства универсальных банков без поддержки инвестиционных компаний.

Часть этих препятствий постепенно уходит в небытие, но многие до конца себя не изжили.

Заключение

Начался новый этап функционирования российского банковского сектора как рыночного механизма. Российским банкам и банковской системе в целом придется решать на его протяжении много качественно новых, не привычных для них задач. Имеются в виду и макроэкономические задачи, встающие перед обществом, государством, Банком России и банковским сообществом в целом, и микроэкономические задачи на уровне каждого российского банка по реализации на своем уровне как общих глобальных, так и конкретных специфических задач.

Среди основных задач, которые придется решать российской банковской системе для того, чтобы перейти на новый уровень развития, основной видится повышение устойчивости российского банковского сектора как эффективного механизма поддержки экономики через долгосрочное кредитование и инвестиционную поддержку предприятий реального сектора экономики.

Финансовый кризис снизил активность на банковском рынке М & А, лишив инвесторов доступа к дешевым западным заемным средствам. И при этом финансовая слабость банков стимулирует отказываться от конкурентной борьбы и переходить к тактике слияний и поглощений.

Литература

1. Меликьян Г.Г. Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и конкурентоспособности российского банковского сектора //Деньги и кредит. – 2007. – № 7. – С. 10–14.
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] / Информация об основных результатах анкетирования кредитных организаций по вопросам стресс-тестирования в 2008 году. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный.
3. Рыбин Е.В. Пути повышения конкурентоспособности российских банков. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 208 с.
4. Система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон Российской Федерации, 2 декабря 1990 № 395-1. – Ред. от 30.12.2008.
5. Слияния и поглощения в России [Электронный ресурс] / Мультипликаторы стоимости банков в России. Режим доступа: <http://mergers.ru>, свободный.
6. Журнал Слияния и Поглощения [Электронный ресурс] / Обзор сделок М & А за декабрь 2008 года. Режим доступа: <http://www.ma-journal.ru>, свободный.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ СТАНДАРТНЫХ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НДС В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

М.В. Кашина

**(Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета)**

Научный руководитель – д.э.н., профессор О.А. Гришанова

**(Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета)**

В данной работе рассматривается плоская шкала налогообложения доходов физических лиц, ее плюсы и минусы, сравнение с развитыми странами Запада, проанализированы пути реформирования НДС в Российской Федерации. Особое внимание уделено стандартным налоговым вычетам и их социальной значимости для граждан в условиях экономического кризиса. Предлагается увеличение стандартных налоговых вычетов на работника и иждивенцев до величины прожиточного минимума.

Ключевые слова: НДС, стандартные налоговые вычеты

Введение

Подходный налог как наиболее затрагивающий материальное благосостояние граждан неоднократно подвергался кардинальным методологическим изменениям, побывав пропорциональным, дифференцированным, с простой и сложной ставкой прогрессией. Все изменения подчеркивают необходимость поиска сбалансированности интересов государства и граждан в подходном налогообложении.

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ налоговая ставка по НДС составляет 13%. По поводу этой уравнивающей ставки для «богатых» и «бедных» и возникает большинство споров среди экономистов. Считается, что плоская шкала налогообложения наиболее справедлива, так как обеспечивает равенство налогоплательщиков независимо от социальной и иной принадлежности, а также помогает вывести часть доходов из теневой экономики. Но у данной теории существует множество противников, предлагающих введение прогрессивной шкалы налога. Среди них такие научные деятели как В.Г. Пансков, В.В. Кузьменко, И.Ю. Кузнецова и другие. Данная тема часто обсуждается в прессе и Правительством. В 2008 году был принят Федеральный закон N 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием осуществления полномочий Правительства Российской Федерации», непосредственно касающийся изменений при уплате НДС. На основе публикаций вышеперечисленных специалистов, соответствующих статей Налогового Кодекса, публикаций в периодических изданиях и сети Интернет и была написана данная научная работа.

В порядке исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц имеются и другие нерешенные проблемы. В частности, формирование и использование налоговых льгот, налоговые вычеты, налогообложение доходов индивидуальных предпринимателей и ряд других вопросов. Их необходимо анализировать и на этой основе разрабатывать рекомендации по дальнейшему совершенствованию подходного налогообложения населения.

Значимость и актуальность выбранной темы неоспоримы. Особенно остро проблема исчисления НДС встает в условиях экономического кризиса, когда значительной части населения уменьшили заработную плату, практически приравняв ее к величине прожиточного минимума. Кроме того, существует большая и вполне

реальная опасность вообще потерять работу. Растет социальная напряженность и население готово использовать любую возможность увеличения своих доходов. Одной из таких возможностей является увеличение стандартных налоговых вычетов по НДФЛ. Определенные шаги в этом направлении уже сделаны Правительством РФ, но мы считаем возможными и дальнейшие реформы в данной области.

Реформирование НДФЛ: плоская шкала налогообложения и стандартные налоговые вычеты

«Система налогообложения доходов физических лиц в России не соответствует конституционным признакам социального государства, имеет зачастую отрицательную социальную направленность, не отвечает принципам социальной справедливости и прогрессивности, экономической целесообразности, региональной соразмерности доходов и налогов» [1].

Реформа НДФЛ, приемлемая для населения Российской Федерации и Правительства, приводящая к увеличению доходов граждан и одновременно сохраняющая поступления в бюджет – это основная задача, стоящая перед специалистами в данной области. Совместить эти интересы довольно сложно.

НДФЛ, как никакой другой налог, должен реализовывать свою распределительную функцию. Считается, что действующая с 2001 г. единая ставка на доходы физических лиц способствует легализации заработной платы. В то же время эффективная ставка налога для состоятельных граждан приобретает регрессивный характер, поскольку они обладают большими возможностями для уменьшения налогооблагаемой базы за счет расходов на образование, лечение и т.д. [2] К тому же, для налогоплательщика, а особенно российского, получающего месячную зарплату в 10 тыс. руб. уплаченный налог в сумме 1300 руб. куда более весом, чем сумма в 130 тыс. для налогоплательщика, имеющего месячный доход в 1 млн. руб. Нельзя забывать, что оставшиеся после уплаты налога средства должны обеспечивать возможность налогоплательщика осуществлять расходы, необходимые для поддержания минимального уровня жизни. Поскольку эти затраты равны для всех граждан, то в условиях плоской шкалы подоходного налогообложения удельный вес общих обязательных платежей в доходах низко обеспеченных слоев населения становится существенно выше, чем у более обеспеченных [3].

Многие ученые считают, что существующая система ведет к дальнейшему расслоению общества, так как независимо от величины дохода, процент налога остается неизменным, и выступают с предложением введения прогрессивной шкалы налогообложения. То есть при увеличении суммы дохода должна возрасти и ставка НДФЛ. Тут следует заметить, что практически нигде в мире не существует плоской шкалы подоходного налога. При этом прогрессия в большинстве стран достигает больших величин. На рисунке представлены минимальные и максимальные ставки подоходного налога в странах с развитой экономикой, из которой видно, что ставка налога на доходы физических лиц в России самая низкая [4].

Исследование в области подоходного налогообложения проводила международная консалтинговая компания Mercer. По ее данным на 26.11.2007, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Россия и Гонконг – страны с минимальной ставкой налога на доходы физических лиц; в середине списка находятся США и Великобритания, а самое тяжелое фискальное бремя ложится на граждан Венгрии, Дании и Бельгии, которым приходится отдавать государству порядка половины заработанного. В целом европейские страны (не считая России) находятся за пределами первой десятки списка.

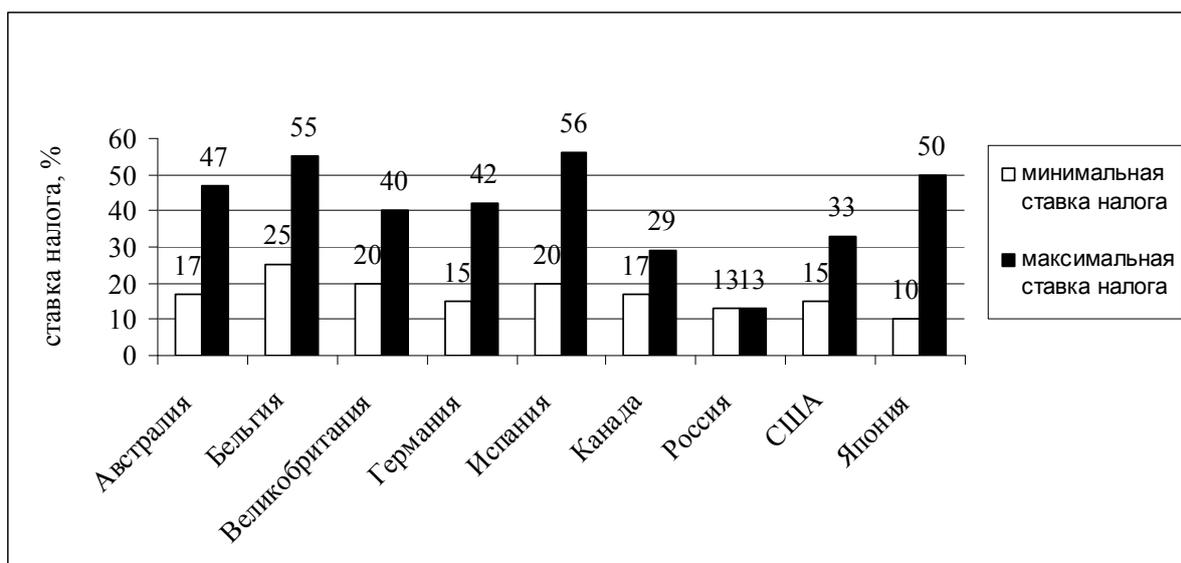


Рисунок. Ставки подоходного налога в развитых странах

С формальной точки зрения самые привлекательные для граждан налоговые режимы для физических лиц созданы в Азии (Гонконг, Сингапур, Южная Корея, Китай). Однако, несмотря на эти цифры, европейцы в азиатский регион переселяться вовсе не спешат. Объясняется это тем, что внушительные ставки подоходного налога в развитых странах имеют обратную сторону высокую степень социальной защиты и значительно более качественный уровень жизни. В числе прочего это приводит к тому, что именно немецкие и британские пенсионеры тратят деньги на малайзийских курортах, а не наоборот. Высокое второе место России в списке самых привлекательных налоговых режимов объясняется еще и тем, что для сравнения исследователи из Mercer брали ставки подоходного налога в расширенном виде с учетом обязательных взносов на социальное страхование, которые в большинстве стран удерживаются из зарплаты граждан. Россия же выбивается из общего ряда социальные расходы государства (пенсии, медобслуживание и т. д.) финансируются за счет ЕСН и страховых взносов, которые уплачивают работодатели, а не работники. Однако делают это они все же из фонда оплаты труда. Реальная нагрузка на зарплату работника с учетом 26% ставки ЕСН в России составляет не 13%, а порядка 40%. Учет этого переместил бы Россию в нижнюю часть списка.

Еще одна российская особенность подоходного налога одинаковые эффективные (с учетом налоговых вычетов и т.д.) ставки для холостых и семейных налогоплательщиков. Согласно этому же исследованию Mercer, к примеру, в Великобритании ставка налога для одиноких налогоплательщиков равна 29,4%, а для состоящих в браке и имеющих двух детей 20,9%. В Германии эти цифры равны 45,7% и 30,5%, во Франции 34,1% и 22,3%. Российская же плоскость подоходного налога уравнивает в правах всех налогоплательщиков [5].

Положительных моментов реформы по введению прогрессивной шкалы налогообложения в России достаточно много, но существуют и минусы. Главным из них является то, что может возникнуть опасность возврата к теневой экономике, когда население будет стараться скрыть свои доходы.

Правительство РФ категорически против изменения плоской 13% ставки по НДФЛ, по крайней мере, до 2011 года.

В таком случае можно использовать иной способ реформирования. В целях уменьшения налогооблагаемой базы мы предлагаем увеличить **стандартные** налоговые вычеты, которые затрагивают интересы большинства налогоплательщиков.

Совсем недавно был принят Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2008 года N 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием осуществления полномочий Правительства Российской Федерации». В соответствии с ним стандартный налоговый вычет на самого налогоплательщика в 2009 году не изменяется и по-прежнему будет составлять 400 рублей (пп. 3 п. 1 ст. 218 НК РФ). Однако значительно изменится предел предоставления налогового вычета.

Так, с 1 января 2009 года стандартный налоговый вычет на самого получателя дохода предоставляется до момента достижения размера дохода нарастающим итогом с начала года суммы в 40 000 рублей. Если сравнивать эту сумму с предыдущими периодами, то ранее она составляла лишь 20 000 рублей (пп. 3 п. 1 ст. 218 НК РФ). То есть увеличение произошло ровно в 2 раза.

Схема предоставления стандартного налогового вычета на ребенка (детей) налогоплательщика изменилась довольно принципиально.

Во-первых, увеличен сам размер вычета. Если в 2008 году (вернее, за период 2005 – 2008 годов) размер вычета составлял 600 рублей в месяц (пп. 4 п. 1 ст. 218 НК РФ), то с 1 января 2009 года вычет увеличивается и составляет 1000 рублей в месяц. Это означает, что ежемесячно в связи с наличием у налогоплательщика ребенка в возрасте до 18 лет, а также учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, студента, курсанта в возрасте до 24 лет из налоговой базы для расчета НДФЛ у данного налогоплательщика будет вычитаться 1000 рублей.

Во-вторых, существенно меняется порог применения вычета. В 2005-2008 годах на данный вычет могли рассчитывать налогоплательщики только до тех пор, пока их доход нарастающим итогом с начала календарного года не превышал 40 000 рублей (пп. 4 п. 1 ст. 218 НК РФ). А, следовательно, получалось так, что фактически данный вычет был полезен только самым низкооплачиваемым категориям граждан (месячный доход для полного использования вычета в течение календарного года должен был составлять: $40\,000 \text{ (рублей)} : 12 \text{ (месяцев)} = \text{не более } 3333, (3) \text{ рублей в месяц}$).

С 1 января 2009 года доход налогоплательщиков, исчисленный нарастающим итогом с начала года налоговым агентом, представляющим данный стандартный налоговый вычет, для применения вычета не должен превышать 280 000 рублей. Следовательно, данный вычет будут применять в течение всего календарного года и имеющие детей граждане, чей доход составляет до 23 333 рублей ежемесячно. Если же ежемесячный доход налогоплательщика составляет, например, 40 000 рублей в месяц, то пользоваться стандартным налоговым вычетом на ребенка он имеет право до июля месяца включительно.

Как видим, повышение порога предоставления вычета на ребенка до порога регрессии по ЕСН и взносам в ПФР является принципиальным. Оно означает, что данный вычет будет влиять на фактический располагаемый доход не только низкооплачиваемых сотрудников, но и сотрудников, чей доход относится к средним заработкам [4].

В целом с программой реформирования мы согласны, но считаем, что целесообразно увеличить стандартный вычет на самого работника и на иждивенцев-детей до величины прожиточного минимума, который определяется Правительством Российской Федерации ежеквартально на основании потребительской корзины, уровня потребительских цен и расходов по обязательным платежам и сборам для каждого субъекта. Причем предоставляться данный вычет должен ежемесячно всем категориям граждан. Здесь может быть установлен некий предел по размеру заработной платы, при получении которой работнику полагается стандартный вычет. Подобный опыт имеется в развитых странах Запада, где необлагаемый минимум сравним с величиной прожиточного минимума.

Необходимость повышения стандартных вычетов подтверждается и данными статистики о величине средней заработной платы. В Ивановской области она составляет 10590,4 руб. В то время как прожиточный минимум для трудоспособного населения за 4 квартал 2008 года составил 4623 руб., а на детей – 4017 руб. Значит, стандартный вычет по НДФЛ для работника, имеющего 1 ребенка, должен составить 8640 руб. Это гораздо существеннее, чем 1400 рублей, полагающаяся в соответствии с Налоговым Кодексом (см. таблицу) [8].

Таблица. Данные по Ивановской области за 4 квартал 2008 г.

Средняя заработная плата	Прожиточный минимум для трудоспособного населения	Прожиточный минимум для детей	Необлагаемый доход в соответствии с НК	Предлагаемый необлагаемый доход
10590,4	4623	4017	1000+400=1400	4623+4017=8640

Увеличение стандартных вычетов – это способ повышения доходов населения. Каждый месяц граждане получают возможность иметь вполне конкретные суммы, не подлежащие налогообложению, которые будут равны прожиточному минимуму, корректируемому поквартально отдельно для каждого субъекта. Данные суммы будут гораздо внушительнее, чем существующие ныне вычеты. Это придаст налогу социальную направленность и позволит повысить уровень жизни населения, особенно в условиях экономического кризиса, когда граждане остро нуждаются в денежных средствах и поддержке государства.

Но здесь появляется новая проблема. НДФЛ – это источник пополнения бюджета. При увеличении стандартных налоговых вычетов, уменьшается сумма налога, уплаченного гражданином, а значит, уменьшаются доходы бюджета. Это достаточно трудный вопрос, решение которого найти не просто. Возможно, в таком случае, следует сократить расходы бюджета, например, на содержание государственного аппарата.

Заключение

Ставка по налогу на доходы физических лиц составляет 13%, а шкала налогообложения, в отличие от стран Запада, является плоской. Это вызывает множество споров среди ученых и экономистов, считающих данный факт несправедливым по отношению к малоимущим слоям населения. Правительство уже сделало ряд поправок в Налоговый Кодекс о правилах исчисления НДФЛ, имеющих социальную направленность. Ставка налога осталась неизменной, но увеличились стандартные вычеты для работника, имеющего иждивенца.

Мы полагаем, что в условиях экономического кризиса этот шаг очень важен, но считаем целесообразным увеличение стандартных налоговых вычетов по НДФЛ на работника и его ребенка до величины прожиточного минимума. Данная реформа представляется наиболее справедливой и реально осуществимой. Она будет способствовать уменьшению разрыва между богатыми и бедными, защите и поддержке малообеспеченных слоев общества, экономическому развитию России, реализации приоритетных президентских Программ, вступлению на путь, по которому идет страна с успешной рыночной экономикой.

Литература

1. Кузнецова И.Ю. «Социальная направленность налогообложения доходов физических лиц», диссертация, электронная версия автореферата. – М. – 2007.
2. Кузьменко В.В., Бескорвайная Н.С., Таран И.Л. «Перспективы реализации социальной функции налогов» // «Финансы и кредит». – 2007. – №9. – С. 69–71.
3. Пансков В.Г. «О принципах налогообложения физических лиц» //«Финансы». – 2008. – №1. – С. 28–33.
4. Чиркова Е. «С 1 января 2009 года изменяется величина и порядок предоставления стандартных налоговых вычетов по НДФЛ» Режим доступа: www.klerk.ru, свободный.
5. «Россия на втором месте в списке самых привлекательных налоговых режимов» Режим доступа: www.buhsmi.ru, свободный.
6. «Налоговый Кодекс Российской Федерации» (НК), части первая и вторая, М.: Проспект, 2008 (по состоянию на 15 января 2008 г.). – 656 с.
7. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2008 года N 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием осуществления полномочий Правительства Российской Федерации».
8. Величина прожиточного минимума по Ивановской области в 4 квартале 2008 года, статистическая информация, Режим доступа: <http://ivanovo.gks.ru>, свободный.

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

А.С. Орлова

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.А. Голубев

В статье дается характеристика текущей ситуации в российской и мировой экономике, которые в настоящее время находятся под влиянием глобального экономического кризиса, и предлагаются способы, с помощью которых удастся смягчить его последствия, указываются факторы, способствующие повышению эффективности использования ресурсно-инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: экономика, кризис, последствия, потенциал

Введение

Глобальный финансовый кризис расставит все по своим местам и создаст условия для устойчивого роста национальной экономики – в этом российский бизнес видит положительные стороны кризиса. Экономические кризисы периодически происходят, и это закономерно для любой хозяйственной деятельности. Помимо причин глобального характера, наша страна переживает обусловленный собственно российскими предпосылками кризис, который по своей природе носит циклический характер – десять лет бурного роста не могли не привести к необходимости коррекции накопленных за время кредитной экспансии дисбалансов. Таким образом, в России имеет место циклический кризис, который усугубляется кризисом на мировых рынках, – такова структура экономики, одновременно зависимой и от западных рынков капитала, и от мировых рынков сырья.

Циклический кризис не должен представлять для экономики большой опасности. Более того, экономика должна выйти из него окрепшей, очистившейся от наименее конкурентоспособных игроков, готовой к новой волне роста. Но это произойдет при условии грамотного государственного управления. Неквалифицированное же управление может ввергнуть Россию в спираль системного кризиса.

К сожалению, пока действия правительства не позволяют рассчитывать на реализацию оптимистического сценария. Объявленный масштаб стимулирующего пакета мер впечатляет, но экономика в целом не ощутила этой поддержки. Реальную помощь получило считанное количество банков и компаний, остальным приходится выживать самостоятельно, а в условиях практически полной остановки кредитования, сокращения спроса и нарастающих сложностей с текущими платежами это становится все труднее. Во многих регионах даже вклады гражданам выдают лишь немногие банки, о кредитах компаниям и говорить не приходится. В этих условиях заявлять, что правительство будет поддерживать только крупнейшие банки – значит делать ставку на неоправданно глубокий кризис.

Использование предложенных ниже путей выхода из кризиса, позволит смягчить текущую ситуацию, а указанные далее факторы будут способствовать повышению эффективности использования ресурсно-инвестиционного потенциала.

Основная часть

Правительство недостаточно хорошо понимает, насколько сложна сегодняшняя российская экономика. Своим нежеланием брать на себя ответственность, своим бездействием оно может эту сложность уничтожить. Если оно не начнет действовать в интересах более широких кругов бизнеса, российская экономика переживет классический нерегулируемый кризис времен капитализма конца 19 века, когда любое

заметное ухудшение конъюнктуры ставила экономики на грань коллапса, и тогда не спасут уже никакие резервы и никакие денежные вливания.

Для примера приведем динамику реальных денежных доходов населения в Российской Федерации за 2007–2008 годы (см. рисунок).

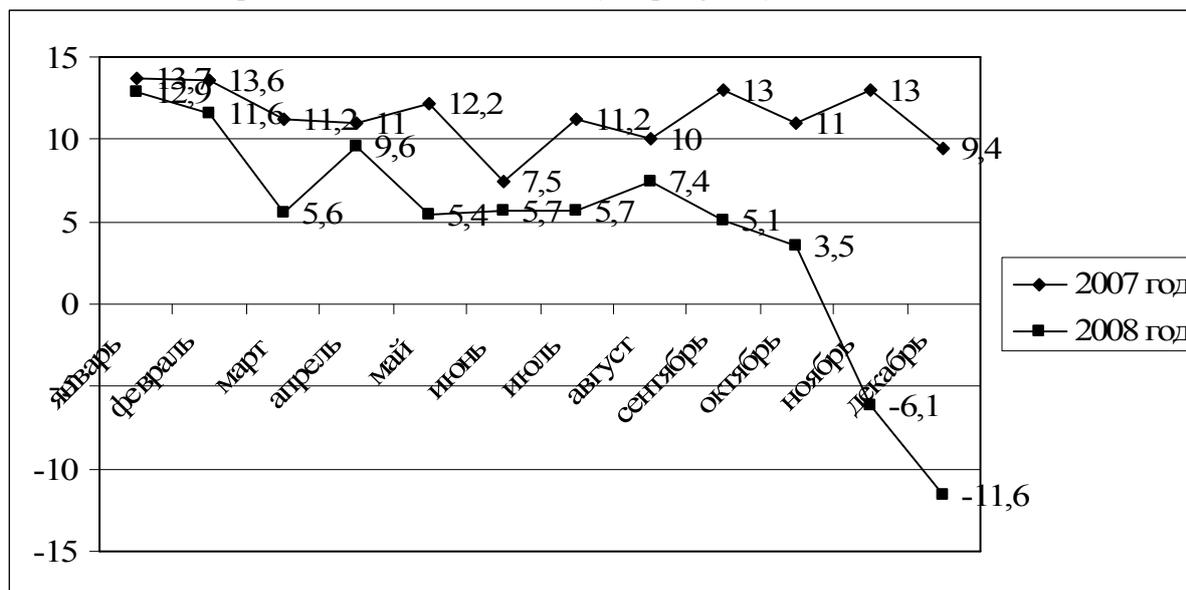


Рисунок. Динамика реальных денежных доходов населения в РФ (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

Сегодня чиновники аргументируют свой отказ поддерживать мелкие и средние банки тем, что правительство не имеет ресурсов, чтобы адекватно оценить их коммерческие риски. Но после того, как эти сотни банков обанкротятся и в стране останется три государственных банка, правительству придется оценивать риски десятков тысяч частных компаний [1].

В октябре 2008 года вступили в силу первые законы, направленные на стабилизацию финансовой системы страны. Наиболее внушительные из них – предоставление Внешэкономбанку 50 млрд. долларов для рефинансирования внешней задолженности российских компаний. Определились и требования к компаниям, претендующим на эти деньги: заемщик должен вести основную деятельность на территории РФ и «в реальном секторе», и «по возможности» обеспечивать софинансирование кредита. Кроме того, рефинансироваться будут «только те кредиты, которые привлекались для реализации инвестиционных проектов или приобретения активов в России»; и, наконец, проект должен «иметь важное значение для региона или стратегической отрасли». Лимит на одного заемщика – до 2,5 млрд. долларов. Обозначились и первые потенциальные заемщики – «Роснефть» (запросила 4,2 млрд. долларов), «ЛУКОЙЛ» (2 млрд.), ТНК-ВР (1,8 млрд.) и «Газпром» (1 млрд.). Следующие в очереди – структуры Олега Дерипаски и ВТБ (подавший заявку на 11,4 млрд. долларов). Всего же по словам председателя Внешэкономбанка Владимира Дмитриева, ВЭБ уже получил заявки от 35 корпоративных клиентов и 20 банковских структур на общую сумму, существенно превышающую выделенные правительством 50 млрд. долларов [2].

Результаты выкачивания денег из экономики в рамках финансовой политики Алексея Кудрина сегодня нагляднее всего видны в банковском секторе. Согласно «Обзору банковского сектора», опубликованному Банком России, к концу 2008 года разрыв между кредитами, выданными российскими банками предприятиям и населению, и средствами на депозитах составил около 3 трлн. рублей. Напомню, что темпы роста кредитов существенно опережали темп роста депозитной базы банков в

течение уже как минимум года, однако до 4 квартала 2008 года этот разрыв удавалось погашать за счет роста иностранных заимствований и кредитов Центрального Банка под залог ценных бумаг (репо). Серия ужесточений нормативов обязательного резервирования, особенно по валютным заимствованиям, предпринятая Центробанком в последние месяцы, доказывает, что опасность такого развития событий в Банке России прекрасно осознавали. Проблема лишь в том, что, усложняя привлечение кредитов банками, финансовые власти не предложили им никакой альтернативы, взяв с подачи Министерства финансов курс на «борьбу с инфляцией» посредством зажимания денежной массы. В итоге к началу кризиса банки фактически оказались без возможностей рефинансирования. Даже вполне адекватное и своевременно решение ЦБ о снижении нормативов обязательного резервирования, вернувшее в банковскую систему 300 млрд. рублей, спасти ситуацию уже не смогло: большинство российских банков работали лишь в режиме обслуживания текущих платежей, прекратив выдачу кредитов, а зачастую и средств с депозитов.

Сегодня основные надежды большинство банкиров связывают с правительственными мерами по поддержке финансового сектора, в первую очередь с предоставлением трем банкам – Сберегательному Банку, ВТБ и Газпромбанку – 950 млрд. рублей на оздоровление банковской системы. Проанализировав рынок, я пришла к выводу, что необходимо дополнительно поддержать, прежде всего, системообразующие банки, чтобы они, в свою очередь, поддерживали межбанковский рынок, кредитовали другие средние и малые банки, которые по причине своих меньших рейтингов и капиталов не получают деньги от государства.

Мелким и средним банкам на помощь государства рассчитывать не стоит, а аналитики рейтингового агентства Standard & Poor's пришли к выводу, что сегодня достаточной финансовой устойчивостью в России обладают лишь госбанки и банки с участием иностранного капитала «вследствие позитивного влияния фактора собственности».

Проблема инфляции в настоящее время отошла на задний план, и сейчас правительство занимается двумя вопросами. Первый - предоставление ликвидности, второй – создание каналов ее проведения в реальный сектор. Однако на единственный такой канал, имеющийся сегодня в распоряжении правительства, - Сбербанк – надежды немного. С одной стороны, у этого банка проблем с ликвидностью не возникало никогда, с другой – ликвидность не доходит до реального сектора, а значит, этот канал функционирует недостаточно хорошо. Что касается создания новых каналов, то быстро это сделать физически невозможно [3].

Одним из наиболее перспективных факторов и способов, позволяющих «оживить» рынок ипотечного кредитования, повысить эффективность использования ресурсного потенциала сферы банковских услуг, на мой взгляд, является все-таки помощь государства, но действовать в текущей ситуации нужно очень грамотно, чтобы не повторять уже сделанных ошибок, о которых было сказано выше. Так, например, очень эффективным будет активное взаимодействие государства с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Рынок ипотеки в России уже сейчас дифференцируется, АИЖК планирует увеличить свою долю на нем до 30 % и полностью взять на себя социальную функцию ипотеки. Что касается коммерческих банков, то в них заемщики получают отказ за отказом.

Курс ипотечной политики резко изменился. Ранее АИЖК планировало постепенно отойти от выдачи кредитов и к 2010 году сосредоточиться на секьюритизации. В настоящее время Агентство, получившее в соответствии с решениями Правительства РФ значительный объем государственных средств, активно включается в выдачу займов. К федеральной программе присоединяются операторы, приостановившее сотрудничество с АИЖК в 2008 году. Так, Балтийская ипотечная

корпорация («Бикор») возобновила прием документов на ипотеку по федеральным стандартам, одновременно смягчив требования к клиентам. Теперь в «Бикор» можно подтвердить доходы справкой по форме банка, привлечь созаемщика, не являющегося родственником, выплачивать кредит до 65 лет [4].

Государству приходится поддерживать социальную функцию ипотеки: использование кредитов предполагается по многим федеральным и региональным жилищным программам (в Санкт-Петербурге, например, это программа «Жилищные сертификаты» и др.). Однако большинство коммерческих кредиторов оказались практически закрытыми для рядовых заемщиков – участились жалобы клиентов на отказы без видимых для того причин. Банки объясняют это ужесточением критериев отбора, повышением ставок и снижением доходов населения. К тому же и самих заявок на получение кредита стало меньше.

По мнению аналитиков, причина в другом: в условиях девальвации рубля и экономической нестабильности банкам выгоднее покупать доллары и выдавать краткосрочные кредиты надежным партнерам; с другой стороны, и уходить с рынка, снимая ипотечные предложения из рекламы, банки не хотят.

Кредиторам могут быть интересны и социальные программы, увеличивающие клиентскую базу и не осложняющие бизнес-процесс. Несмотря на это, вне зависимости от социальной или коммерческой направленности программы кредиторы реализуют их на общих условиях, разница лишь в технологиях, таким образом, резкой дифференциации социальной ипотеки от коммерческой не наблюдается. Эксперты отмечают, что доля сделок, включающих использование государственной поддержки и социальной ипотеки, растет. Как правило, это связано с тем, что покупатели торопятся, пытаясь уложиться в ограниченный срок действия субсидии.

Банки не вносят существенных корректировок в портрет «идеального заемщика»: по-прежнему ценятся наличие активов, положительная кредитная история, опыт работы и образование, одновременно изменились запросы клиентов – теперь они обращаются за более скромными суммами и на меньший срок.

Основное изменение кредитной политики произошло в октябре 2008 года. По данным компании «Кредитмарт», на конец прошлого года средний максимум возможного кредита для покупки недвижимости на вторичном рынке составил 73 % от стоимости объекта. Около 70 % готовы предоставить АИЖК, «Альфа-банк», «Банк Возрождение», около 60 % – Сберегательный банк, «Городской Ипотечный Банк», «Банк Москвы».

АИЖК фиксирует значительное снижение объемов выдачи займов на срок более трех лет. По сравнению с июнем 2007 года крупные банки уменьшили оформление таких займов на 43 %, банки поменьше – на 93–97 %. Причем для малых игроков это снижение прогнозируется как долгосрочное.

Фиксированные и плавающие рублевые ставки растут быстрее валютных. По расчетам АИЖК, средневзвешенная ставка предложения на конец 2008 года составила 18,15 % в рублях и 14,13 % в долларах. Набирает силу унификация ставок, то есть банки постепенно снижают зависимость процента по ипотечному кредиту от таких параметров, как первоначальный взнос и срок. Аналитики АИЖК отмечают, что рынок пока держится на Сберегательном банке, «ВТБ 24», «Райффайзенбанке», «Дельта Кредите» и еще четырех-пяти игроках [5].

Представитель АИЖК сообщает, что 15 банков ведут переговоры с агентством, чтобы работать по его стандартам. В настоящее время согласовываются дополнительные меры государства по поддержке рынка жилья, после этого будет решено, в какой форме и на какие сроки АИЖК получит 200 млрд рублей из Федерального бюджета. Увеличением объемов рефинансирования АИЖК решает две задачи: улучшает ситуацию в банках со свободными средствами и оживляет рынок

жилья. Активное сотрудничество с АИЖК, на наш взгляд, увеличит кредитный потенциал банковского сектора, прежде всего, рынка ипотечного кредитования, в непростой для экономики период кризиса, и позволит преодолеть его с меньшими издержками.

Другой мерой правительства, направленной на смягчение последствий глобального финансового кризиса, стал и тот факт, что с 1 января 2009 года работодатели временно освобождаются от уплаты налогов с компенсаций, которые предоставляют работникам для погашения процентов по займам на приобретение (в том числе строительство) жилья – так государство продолжает помогать ипотечным заемщикам. С денежных средств, которые работодатели предоставят своим сотрудникам на погашение жилищных кредитов, предприятия и учреждения временно не будут платить единый социальный налог (26 %) и налог на доходы физических лиц (13 %). Кроме того, компания сможет включить компенсации в свои расходы и, таким образом, уменьшить налогооблагаемую базу для расчета налога на прибыль (в настоящее время ставка составляет 20 %). При этом такого рода материальная помощь работникам должна составлять не более 3 % от фонда оплаты труда. Нововведения предусмотрены дополнениями к Налоговому кодексу, вступившими в силу с начала 2009 года, и действуют до 1 января 2012 года [6].

Ранее обязанность работодателей выплачивать с указанных выше средств налоги фактически ставила крест на каком-либо возмещении процентов: владельцам компаний это обходилось слишком дорого. Теперь в результате из-за кризиса на такую помощь мало у кого найдутся средства (возможно, подобными бонусами компании будут привлекать и удерживать самых востребованных менеджеров). В настоящее время, когда организации максимально сокращают издержки, размеры заработной платы, а также рабочие места самих сотрудников, об «ипотечной компенсации» говорить уже не приходится. Описанные налоговые льготы были уместны два-три года назад, в современной же ситуации, на наш взгляд, решение было принято слишком поздно. Впрочем, и для тех немногих компаний, которые найдут средства на такую помощь, освобождение от налогов – несомненное подспорье, а работники таких предприятий получают дополнительный существенный стимул для приобретения недвижимости в кредит, и, в свою очередь, увеличивают клиентскую базу банков.

Кроме решений, принятых российским правительством для стабилизации внутриэкономической ситуации в стране, в частности, в банковском секторе, нужны меры, которые будут предприняты мировым сообществом для преодоления последствий глобального финансового кризиса.

Среди наиболее важных из них, которые необходимо осуществить в среднесрочной перспективе, следует выделить следующие:

- (1) выработка новых правил регулирования финансовых рынков, а также требований к макроэкономическим параметрам развития стран;
- (2) расширение финансовых возможностей МВФ, в настоящее время недостаточных для решения задач в кризисной ситуации;
- (3) создание единой системы регулирования деятельности рейтинговых агентств;
- (4) создание в финансовой сфере новой международной организации (либо преобразование одной из действующих), члены которой придерживались бы единых правил при осуществлении регулятивной, финансовой, а, возможно, и фискальной политики. В настоящее время государства объединяются вокруг Форума финансовой стабильности, однако, он не включает в себя развивающиеся страны. Сегодня нужен международный полномочный орган, чьи рекомендации были бы обязательны к выполнению [7].

Заключение

Подводя итог вышесказанному, отмечу, что при разработке антикризисных программ необходимо учитывать накопленный мировой опыт в борьбе с кризисами. Он свидетельствует о том, что помощь должна предоставляться лишь тем компаниям и банкам, которые испытывают некоторые трудности, но сохраняют платежеспособность. Практика показывает, что неизбирательное предоставление государственной поддержки предприятиям и банкам безотносительно к состоянию их балансов не ускоряет выход из кризиса и не смягчает его. Напротив, такая политика увеличивает потери от текущего кризиса и повышает вероятность возникновения нового кризиса в будущем, поскольку подрывает стимулы экономических агентов к проведению ответственной политики при реальной оценке всех рисков.

Государство вынуждено активно вмешиваться в деятельность финансового сектора, когда возникает угроза системного кризиса, но уже на этой стадии оно должно не только думать об отражении сиюминутных угроз, но и иметь долгосрочный план возвращения ведущей роли частному сектору.

Мировой финансовый кризис выявил необходимость осуществления совместных скоординированных действий со стороны правительств развитых и развивающихся стран по его преодолению и реформированию международных финансовых институтов.

Литература

1. Беляев Б. Жилье с сюрпризом //Личный бюджет. – 2008. – № 12. – С. 3–7.
2. Котов А., Павлов В. Олигархов сгубила жадность //РБК daily. – 2009. – № 9. – 1 с.
3. Кувшинова О., Шпигель М. Рубль в конце коридора //Ведомости. – 2009. – № 16. – 1 с.
4. Тальская М. Первая помощь //Эксперт. – 2008. – № 42. – С. 27–29.
5. Алексеева Л., Калянина Л., Кунгуров Д., Ступин И. Кризис становится неуправляемым //Эксперт. – 2008. – № 41. – С. 19–29.
6. Старостина Н. Банкам не хватит капитала //РБК daily. – 2009. – № 6. – 6 с.
7. Кувшинова О., Кашин В. Экономика падения //РБК daily. – 2009. – № 14. – 3 с.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ДОСТОВЕРНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

А.Р. Губайдуллина

(Казанский государственный финансово-экономический институт)

Научный руководитель – д.э.н., профессор Л.И. Куликова

(Казанский государственный финансово-экономический институт)

Данная статья посвящена вопросам применения профессионального суждения бухгалтера в качестве инструмента формирования достоверной финансовой отчетности. При этом рассмотрены основные факторы, определяющие необходимость выражения профессионального суждения, и обоснована необходимость разработки продуманной учетной политики организации.

Ключевые слова: профессиональное суждение, бухгалтер, мнение, учетная политика, вариантность учета

Введение

Транснационализация экономики и интеграция России в мировое экономическое сообщество увеличивают требования, предъявляемые к качеству информации, представляемой в финансовой отчетности. Так, осуществляемые правительственными органами и профессиональным сообществом мероприятия в области реформирования системы бухгалтерского учета и отчетности повлекли за собой существенные изменения в организации бухгалтерского учета на предприятии: бухгалтер превращается в одну из ключевых фигур, поскольку значительное влияние на финансовую отчетность организации оказывает его профессиональное суждение.

Определение понятия «профессиональное суждение бухгалтера»

Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу профессиональное суждение бухгалтера определяется как один из инструментов достижения цели реформирования бухгалтерского учета и отчетности. Следует отметить, что прямое определение понятия «профессиональное суждение» в российских нормативных актах по бухгалтерскому учету отсутствует, тем не менее, имеют место отдельные косвенные указания на уместность его применения в практике российских предприятий. Так, согласно ст. 13 Закона «О бухгалтерском учете» в пояснительной записке должно сообщаться о фактах неприменения правил бухгалтерского учета в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации, с соответствующим обоснованием. В Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) говорится о том, что «если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил настоящего Положения не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях (например, национализация имущества) может допустить отступление от этих правил». Кроме того, согласно п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» «если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных Положений по

бухгалтерского учета, а также Международных стандартов финансовой отчетности». Следовательно, несмотря на требование формировать бухгалтерскую отчетность исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету, Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» и рассмотренные ПБУ предусматривают принципиальную возможность отступления от этих правил.

Отсутствие определения термина «профессиональное суждение» в российском законодательстве приводит к тому, что понимание и соответственно его трактовка должны вырабатываться профессиональным сообществом. Профессор Я.В. Соколов подразумевает под профессиональным суждением добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером мнение о хозяйственной ситуации, полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений [1]. Профессор Л.З. Шнейдман определяет профессиональное суждение как мнение, заключение, являющееся основанием для принятия решения в условиях неопределенности и базирующееся на знаниях, опыте и квалификации соответствующих специалистов [2, с. 55]. М.Е. Лианский под профессиональным суждением понимает обоснованное мнение профессионального бухгалтера в отношении способов квалификации и раскрытия информации о финансовом состоянии, финансовых результатах организации и их изменениях [3, с. 72]. Профессор С.А. Рассказова-Николаева обосновывает, что профессиональное суждение – это способность принимать решение в условиях неопределенности и нести за него ответственность [4, с. 44]. По нашему мнению, профессиональное суждение, являющееся основой предоставления достоверной финансовой информации, можно охарактеризовать как обоснованное мнение профессионального бухгалтера, высказанное в условиях неопределенности при квалификации, стоимостном измерении, классификации и оценке значимости фактов хозяйственной жизни для целей бухгалтерской отчетности, основанное на доступной на данный момент времени полной, достоверной и объективной информации, а также особенностях функционирования хозяйствующего субъекта. Важно отметить, что представленная на основе профессионального суждения информация должна соответствовать потребностям пользователей при принятии экономических решений.

Факторы, определяющие необходимость применения профессионального суждения

К основным факторам, обуславливающим необходимость применения профессионального суждения, следует отнести вариантность способов ведения бухгалтерского учета, регламентированную нормативными актами; ограниченность круга ситуаций финансово-хозяйственной деятельности, описанных законодательством по бухгалтерскому учету; множество индивидуальных особенностей отдельных предприятий; внедрение в российскую систему учета понятий и категорий, используемых в МСФО, без специальной методики их определения. Так, выбор наиболее приемлемого для соответствующей организации способа ведения бухгалтерского учета предусмотрен широким кругом Положений по бухгалтерскому учету. В частности, к ним можно отнести ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» в части выбора способа оценки материально-производственных запасов при отпуске их в производство, ПБУ 6/01 «Учет основных средств» – при выборе способа амортизации объектов основных средств, ПБУ 9/99 «Доходы организации» – при признании поступлений доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями, ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» в части раскрытия операций с аффилированными лицами, ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам» – при выборе критериев выделения отчетных сегментов в однородную группу, ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» – при выборе

способа отнесения начисленных процентов на вексельную сумму в состав прочих расходов, ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» в части учета затрат, которые несет организация при приобретении ценных бумаг помимо сумм, уплачиваемых продавцу.

С целью формирования достоверной финансовой отчетности п. 17 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» «коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных нематериальных активов по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных нематериальных активов». Данная норма Положения ориентирована на Международные стандарты финансовой отчетности, где определено понятие активного рынка, однако на сегодняшний день оно не имеет определения в отечественных нормативных документах, в связи с чем, его относится к юрисдикции профессионального суждения. Кроме того, в п. 22 ПБУ 14/2007 присутствует ссылка на МСФО в отношении проверки стоимости нематериальных активов с неограниченным сроком полезной службы на предмет обесценения. Однако следует учесть, что тестирование нематериальных активов на обесценение – довольно сложная процедура, в связи с чем требуется профессиональное суждение бухгалтера при определении возмещаемой суммы нематериального актива как наибольшей из двух величин: справедливой стоимости и ценности от использования нематериального актива.

Достаточно интересным является п. 4 ПБУ 6/01 «Учет основных средств», определяющий срок полезного использования объекта основных средств как период, в течение которого он приносит экономические выгоды, в связи с чем оценка срока полезного использования объектов основных средств является предметом суждения руководства, основанного на опыте эксплуатации подобных объектов основных средств. При определении величины срока полезного использования активов нами рекомендуется рассматривать и способ применения объекта, темпы его технического устаревания, физический износ и условия эксплуатации.

Применение ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности» представляет собой широкий простор для профессионального суждения в отношении выбора методики расчета резервов под условные факты хозяйственной деятельности по дисконтированной стоимости, а также при определении ставки дисконтирования, являющейся ключевым инструментом в определении реальной рыночной оценки условных фактов хозяйственной деятельности. К юрисдикции профессионального суждения относится определение условий, при которых организациям придется прибегнуть к дисконтированию, поскольку понятие существенного изменения покупательной стоимости рубля и критерии, при выполнении (невыполнении) которых изменение признается существенным, законодательно не определены. Так, ставку и способ дисконтирования организация должна определить, проанализировав ситуацию на финансовом рынке, просчитав риски, связанные с предполагаемыми последствиями условного факта, что весьма затруднительно, а фактически единственно возможным для использования источником информации об изменении покупательной способности рубля остается прогноз социально-экономического развития страны, разрабатываемый Минэкономразвития России.

Классификация профессионального суждения

В условиях многообразия ситуаций, требующих профессионального суждения, является целесообразным его классификация. По способу отражения в отчетности следует выделить профессиональные суждения в отношении раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности и в отношении формировании информации,

оформляемые в виде учетной политики. Учетная политика является средством нахождения оптимального соотношения между интересами организации и внешними заинтересованными пользователями бухгалтерской информации путем формирования методического, технического и организационного аспектов ведения бухгалтерского учета. В связи с чем, бухгалтеру важно решить, какие цели он преследует при формировании учетной политики организации. По принадлежности к отчетным периодам можно определить профессиональные суждения в отношении интерпретации будущих, предполагаемых фактов хозяйственной деятельности, возникновение которых с достаточно высокой степенью достоверности предполагается исходя из знания фактов предыдущих отчетных периодов или иной информации и профессиональные суждения в отношении возникающих фактов хозяйственной деятельности в текущем отчетном периоде. В первом случае профессиональное суждение оформляется как приказ по учетной политике, утверждаемый на начало года; во втором - либо как изменение, либо как дополнение к учетной политике в течение года. В течение года в момент приобретения организацией тех или иных активов или возникновения тех или иных фактов хозяйственной деятельности, имеющих вариантность в законодательстве, но не имевших аналогов в практике данной организации, должен оформляться Приказом как дополнение к учетной политике. Следует подчеркнуть, что согласно нормам ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» руководство обязано раскрывать не только причину изменения учетной политики, но также содержание изменения и порядок отражения последствий изменения учетной политики в бухгалтерской отчетности. При этом предполагается, что порядок отражения последствий не является универсальным, а будет разрабатываться каждой организацией самостоятельно, исходя из профессионального суждения.

Необходимо отметить, что должны иметь место процедуры контроля и защиты обоснованности профессионального суждения бухгалтера как перед профессиональным сообществом, так и институтом независимого аудита. В частности в процессе аудита финансовой отчетности компании аудитор обязан рассмотреть и оценить все значительные профессиональные суждения бухгалтера, подготовившего эту отчетность. При этом определяется полнота информации, на основе которой бухгалтер вынес свое суждение по конкретному вопросу, применимость и обоснованность подходов и допущений, примененных бухгалтером, корректность полученных бухгалтером выводов. Мнение аудитора о финансовой отчетности компании, выраженное по итогам аудита, среди прочего отражает и результаты оценки профессиональных суждений, использованных при подготовке финансовой отчетности. Иными словами, в ходе аудита профессиональное мнение бухгалтера, подготовившего финансовую отчетность компании, поверяется профессиональным суждением независимого аудитора. Тем самым пользователи данной финансовой отчетности получают определенную уверенность в объективности использованного профессионального суждения достоверности представленной отчетности.

Заключение

Профессиональное суждение является одним из инструментов регулирования бухгалтерского учета в реализации его главной цели – формирование полной и достоверной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах организации, выступая движущей силой, провоцирующей дальнейшее развитие законодательства по бухгалтерскому учету и учетной методологии.

Литература

1. Соколов Я.В. Профессиональное суждение – новый инструментарий современной бухгалтерии. [Электронный ресурс]: Бухгалтерский учет. – 2005. – №21 //Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф. – Последнее обновление 21.01.2009.
2. Генералова Н.В. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности, составленной по МСФО//Бухгалтерский учет. – 2005. – №23. – С. 54–62.
3. Лианский М.Е. Профессиональное суждение и бухгалтерская отчетность организации //Бухгалтерский учет. – 2006. – №24. – С. 71–72.
4. Рассказова-Николаева С.А. Обучение профессиональному суждению//Бухгалтерский учет. – 2007. – №17. – С. 44–50.
5. Пятов М.Л. Профессиональное суждение в современной практике учета//Бухгалтерский учет. – 2008. – №24. – С. 51–55.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ, СВЯЗАННЫМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РФ

Н.А. Романенко

(Ростовский государственный экономический университет РИНХ)

Научный руководитель – д.э.н., профессор В.С. Золотарев

(Ростовский государственный экономический университет РИНХ)

В условиях современной «информационной» экономики практически на всех участках бизнеса используются различные IT-технологии и программное обеспечение. Использование организацией ПО, влечет возможные финансовые риски и затраты, которые нельзя полностью избежать лицензируя программное обеспечение. Автором проведен анализ указанных рисков и затрат и предложен вариант системы управления ПО, включающий особенности управление финансовыми рисками, связанными с использованием программного обеспечения.

Ключевые слова: финансовые риски, программное обеспечение, управление рисками, лицензирование

Введение

В условиях современного бизнеса для предприятий актуально использование соответствующего программного обеспечения (ПО) как для сохранения, так и для расширения позиций на рынке. Разнообразное ПО используется на многих участках бизнеса как в процессе управления предприятиями (от офисных пакетов и программ для работы с электронной почтой до ERP-систем), ведении бухгалтерского и финансового учета, так и непосредственно в процессах производства тех или иных товаров и услуг. Таким образом, программное обеспечение является одним из инструментов современного российского бизнеса и его с уверенностью можно назвать активом компании.

Несмотря на важность роли ПО в современном бизнесе, очень мало внимания уделяется управлению программным обеспечением как реальным активом компании.

С учетом растущей интеграции информационных технологий во все аспекты деятельности предприятий и того, что деятельность организаций всегда сопряжена с многочисленными финансовыми рисками, возникает необходимость идентификации, количественной и качественной оценке рисков, связанных с использованием ПО.

Под риском понимается возможная опасность потерь вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека. Финансовые риски, связанные с ПО, отражают вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств) в результате использование программного обеспечения. Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого управленческого решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования. При этом эффективными и обоснованными являются только те управленческие решения, которые сопряжены с допустимым уровнем риска, определяемым по каждой транзакции индивидуально, исключающим потери катастрофического для коммерческой организации характера.

Финансовые риски, связанные с использование ПО, не возникают сами по себе, они всегда присутствуют как неотъемлемая часть любого бизнес-процесса. Уровень их как растет, так и уменьшается. Это происходит благодаря действиям (или бездействиям) менеджмента предприятия.

Риски, связанные с использование ПО имеют существенную значимость в системе управления финансовыми рисками, поскольку программное обеспечение

опосредует большинство финансовых транзакций, а следовательно являются важным фактором, определяющим их эффективность.

Критериями оценки качества принятых решений в области воздействия на параметры используемого программного обеспечения субъектов в рамках управления финансами должны являться не только максимизация финансового результата и/или денежного потока в целях укрепления финансового состояния и повышения рыночной стоимости организации, но и минимизация рисков такого воздействия.

Говоря о финансовых рисках, связанных с ПО, в российской практике, уместно отметить, что с точки зрения предприятий они представляют так называемую «зону повышенного риска». Фактически у предприятий работающих на российском рынке существует высокая вероятность финансовых потерь в результате использования ПО.

В целях управлению программным обеспечением как реальным активом компании организации должны использовать полную информацию об информационных системах, включая вопрос эффективности используемого ПО.

Эффективность использования ПО напрямую связана с минимизацией финансовых рисков и затрат, которые возникают при его использовании, а точнее с их управлением, которое включает в себя идентификацию рисков, их оценку, выработку механизмов по упреждению или снижению и последующий контроль за выполнением, что невозможно без комплексного анализа законодательства и практики.

Основная часть

Анализ финансовых рисков и затрат компании, связанных с использованием нелицензионного ПО

В настоящее время по-прежнему актуальна проблема незаконного использования программного обеспечения.

Программное обеспечение – это продукт интеллектуальной собственности, который имеет основную защиту от копирования, изменения и незаконного использования в виде лицензии. Получить лицензию – значит согласиться с правилами его использования прописанных в договоре о лицензировании программного обеспечения. И любое нарушение или отступление от этого договора лицензирования влечет за собой уголовную ответственность или ответственность, прописанную в этом договоре.

Большинство компаний и предприятий хотя и осознают юридические риски, связанные с использованием нелицензионного ПО, часто не придают значения финансовым факторам риска и систематически недооценивают фактические затраты, связанные с использованием нелицензионного ПО. Ниже приведена таблица расчета финансовых рисков, связанных с владением нелицензионным ПО

Таблица 1. Финансовые риски, связанные с владением нелицензионным ПО

Вид санкции, предусмотренный законодательством РФ	Вид ответственности согласно законодательства РФ		
	Административная ответственность (ст.7.12 КоАП РФ) в совокупности с гражданско-правовой наступает при причинении правообладателю ущерба до 50 000 рублей	Уголовная ответственность (ч.2ст.146УКРФ) в совокупности с гражданско-правовой наступает при причинении правообладателю ущерба от 50000 до 250000 рублей	Уголовная ответственность (ч.3ст.146УКРФ) в совокупности с гражданско-правовой – при причинении правообладателю ущерба в сумме свыше 250 000 рублей

Санкции для: 1.Сотрудников организации	административный штраф на должностных лиц – от 3000–4000 рублей с конфискацией контрафактных экземпляров и фонограмм; на юридических лиц от 30000–40000 рублей с конфискацией.	штраф в размере до 200 тысяч руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 18 месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо лишением свободы на срок до 2 лет.	лишение свободы на срок до 6 лет со штрафом в размере до 500 тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 3 лет либо без такового.
2.Организации	возмещение убытков правообладателю в сумме ущерба от использования контрафактного программного обеспечения		

Российские компании действительно подвергаются юридическим рискам в результате использования нелегального ПО, что влечет за собой нарушение их деятельности в результате проверок со стороны властей.

Однако гораздо большая доля компаний сталкивается с финансовыми потерями, связанными с использованием нелегального ПО. Финансовые потери, вызваны тремя наиболее распространенными проблемами, связанными с использованием нелегального ПО: 1) критическими сбоями систем; 2) мелкими сбоями систем; 3) непредвиденными расходами на программное обеспечение.

Компании с высоким уровнем использования нелегального ПО не только чаще сталкиваются с различными техническими проблемами, но и цена таких проблем для них также оказывается гораздо выше, чем для компаний с низким уровнем использования нелегального ПО. Как показало исследование, проведенное специалистами IDC по заказу корпорации Microsoft, каждый критический сбой систем в среднем обходится компаниям с низким уровнем немного дороже 6 тыс. долл., тогда как для компаний с высоким уровнем использования она превышает 12 тыс. долл. Различие непредвиденных расходов на ПО еще значительнее: 3,6 тыс. долл. против 8,6 тыс. долл. Однако наибольшие финансовые потери приносят мелкие сбои пользовательских компьютеров. По результатам опроса IDC, компания среднего размера из категории низкого уровня использования теряет за год в среднем немногим более 8 тыс. долл., а из категории высокого уровня – свыше 37 тыс. долл.¹ Очевидно, что использование нелегального ПО влечет значительные финансовые потери

Чем больше нелегального ПО использует компания, тем чаще возникают проблемы и значительнее финансовые потери. Поскольку риск представляет собой функцию, зависящую от частоты возникновения и величины последствий инцидента, то это означает, что компании с более высокой долей нелегального программного обеспечения подвергают себя более высокому риску.

Можно выделить следующие основные риски, связанные с использованием нелегального ПО, ведущие к финансовым затратам: 1. Риски, связанные с повреждением ценных и конфиденциальных данных; 2. Риски, связанные с потерей средств, ранее вложенных в ПО; 3. Риски, связанные с небольшими сбоями отдельных пользовательских компьютеров, снижающих производительность; 3. Риски, связанные с незапланированными затратами на ПО; 4. Риски, связанные с потерей репутации, доверия инвесторов и партнеров; 5. Риски, связанные с финансовыми потерями вызванными критическими сбоями системы, ведущими к остановке одного или нескольких ключевых бизнес-процессов; 6. Риски, связанные с юридическими

¹ <http://www.microsoft.com/Rus/Licensemanagement/MSIA/Default.aspx>

последствиями использования нелицензионного ПО; 7. Риски, связанные с проблемой проведения сертификации и аудита; 8. Риски, связанные с финансовыми потерями, вызванными неспособностью выполнить важные условия контрактов.

Компании, как правило, недооценивают совокупную стоимость владения нелицензионным ПО, поскольку недооценивают потери, вызванные возникающими рисковыми ситуациями.

Лицензирование программного обеспечения, как способ минимизации финансовых рисков и затрат, связанных с использованием ПО

Есть только один способ избежать финансовых рисков и затрат – провести полный комплекс работ по легализации и лицензированию ПО в организации.

Лицензирование программного обеспечения – это процесс, направленный на легализацию или попросту это покупка законных прав на использование программного обеспечения, которое установлено в компании.

Основные цели лицензирования программного обеспечения: 1. Гарантия безопасности и надежности работы ПО; 2. Получение законных прав на использование программного продукта в своих целях; 3. Получение доступа к бесплатным обновлениям, сервисам и ресурсам, получение бесплатных консультаций по использованию лицензионного программного продукта.

Использование лицензионных программных продуктов позволяет уберечь организацию от юридических, технологических и финансовых рисков, позволит минимизировать вероятность непредвиденных издержек, связанных с простоями и сбоями в работе информационной системы и обеспечит своевременную техническую поддержку используемых продуктов.

Стоимость лицензий на право использования программного обеспечения в большинстве случаев либо соизмерима, либо равна размеру наносимых убытков правообладателю при использовании нелегального ПО.

Можно выделить следующие основные преимущества лицензионного ПО для компаний это: 1) это серьезная экономия денежных средств, которая, в первую очередь, выражается в устранении рисков связанных с использованием контрафактной продукции; 2) гарантированная техническая поддержка со стороны производителя; 3) уверенность в стабильности ПО. Пиратские версии зачастую подвергаются несанкционированной модификации, что ведет к непредсказуемому поведению такого ПО; 4) отсутствие необходимости постоянно бороться с обходом защитных механизмов программных продуктов, что само по себе является наказуемым деянием.

Однако, следует учесть, что покупка лицензии на право использования ПО не позволяет полностью исключить возникающие риски. Эксплуатация ПО сопряжена с необходимостью контролировать корректность использования ПО.

Система управления ПО, как активом компании, включающая управление финансовыми рисками, связанными его использованием

Целесообразно использование оптимальной лицензионной схемы, позволяющей использовать в организации ПО таким образом, чтобы риски, связанные с некорректным использованием приобретенного программного обеспечения были минимальны, а также обновлять программное обеспечение в любое время без дополнительных затрат.

Для эффективного использования организацией всех возможностей ПО необходима система управления программным обеспечением, т.е. средство управления ПО как активом компании. Эта система представляет собой ряд мер, которые проводить в организации во избежание возникновения различного рода рисков, связанных с использованием нелегального ПО, а также с некорректным использованием легального.

Отсутствие или слабое управление ПО и его лицензированием зачастую приводит к тому, что организация не использует все возможности программного обеспечения, что снижает общую эффективность работы. Организация, в таком случае, совершает избыточные траты на приобретение и обслуживание программного обеспечения, поскольку не занимается его учетом, планированием расходов и не имеет инструментов анализа его использования. Немаловажным является и то, что организация подвергает себя риску нарушения авторских прав, ввиду отсутствия системы контроля над распространением ПО внутри организации, а также правил и процедур его приобретения и использования сотрудниками.

На сегодняшний день, только корпорация Microsoft, разработала и предлагает программу управления лицензированием ПО Software Asset Management, (SAM), обеспечивающую безопасность ПО организации, оптимизирующую используемые ресурсы и выявляющую возможный избыток в лицензиях.

Однако, SAM возможно применять только при использовании компанией ПО Microsoft. Если предприятие использует какое-либо другое ПО, то разработанных программ управления программным обеспечением как активом нет.

Необходима разработка универсальной системы управления программным обеспечением, минимизирующей финансовые риски, в целях повышения общей эффективности работы и снижения затрат предприятия.

Система управления программным обеспечением состоит из 3 этапов:

1. сбор необходимой начальной информации и проведение инвентаризации установленного ПО;

2. сопоставление лицензий и программного обеспечения;

3. разработку стратегического подхода и плана управления ПО.

При разработке стратегического подхода и плана управления программным обеспечением необходимо системно учитывать финансовые затраты и риски, которые возникают при использовании ПО.

В целях принятия адекватных мер по управлению финансовыми рисками, связанными с использованием ПО, представляет интерес выявление и оценка рисков с негативными последствиями.

Следуя западным подходам и применяя методику COSO Enterprise Risk Management Framework (рационального риск-менеджмента) предприятиям необходимо идентифицировать риски и составить так называемую «карту рисков» выделив наиболее критичные риски с точки зрения возможного ущерба. В данном случае речь идет о рисках, связанных с использованием ПО, вероятности их наступления и убытках, которые понесет предприятие в случае наступления того или иного события. На рис.3. представлен пример карты финансовых рисков, связанных с использованием программного обеспечения, и ее возможного изменения, в связи с разработкой плана управления ПО как активом компании.

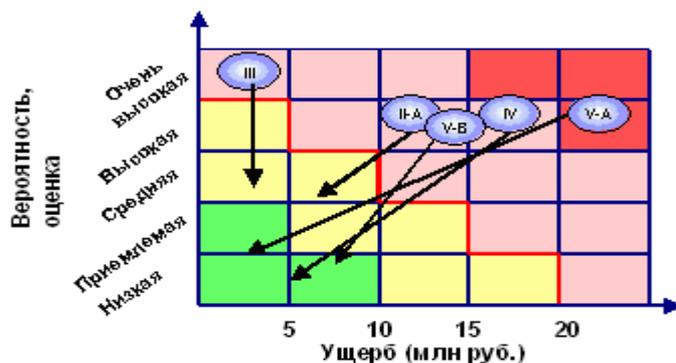


Рис. 3. Карта финансовых рисков предприятия, связанных с использованием ПО, и ее возможное изменение

II-A – риски связанные с незапланированными затратами на ПО; III – риски, связанные с потерей репутации, доверия инвесторов и партнеров; IV – риски, связанные с финансовыми потерями вызванными небольшими сбоями отдельных пользовательских компьютеров, снижающих производительность труда, и критическими сбоями системы, ведущими к остановке одного или нескольких ключевых бизнес-процессов, а также риски связанные с потерей/повреждением ценных и конфиденциальных данных; V-A – риски, связанные с юридическими последствиями использования нелицензионного ПО и с проблемой проведения сертификации и аудита; V-B – риски, связанные с потерей средств, ранее вложенных в ПО.

Конечно, существует большое количество разнообразных финансовых рисков, связанных с использованием ПО, которые могут возникнуть в процессе деятельности предприятия. В предложенном варианте, рассмотрен лишь небольшой фрагмент перечня возможных рисков. Принципы построения карты рисков могут быть различными и совершенно не обязательно включать информацию о методах предупреждения возможных рисков. Однако, информация о вероятности наступления события приводящего к убытку и его примерная оценка является необходимой. Оценка риска формируется на основе качественного и количественного анализа рисков и рискообразующих факторов. Основной задачей качественного анализа рисков является идентификация возможных видов риска и факторов, влияющих на него. При количественной оценке риска оперируют вероятностными моделями. Основная цель карты рисков это возможность в любой момент на ее основе определить наиболее значительные финансовые риски, связанные с использованием ПО, для предприятия.

Заключение

Риски, связанные с использованием ПО, являются важным фактором, определяющим эффективность финансовых транзакций предприятия. Большинство компаний хотя и осознают юридические риски, связанные с использованием нелицензионного ПО, часто недооценивают возникающие финансовые риски и фактические затраты. Проведенный анализ позволяет сделать три ключевых вывода: 1) финансовые риски пропорциональны уровню владения нелицензионного ПО; 2) компании с высоким уровнем использования нелицензионного ПО не только чаще сталкиваются с различными техническими проблемами, но и цена таких проблем для них также оказывается гораздо выше; 3) компании недооценивают совокупную стоимость владения для нелицензионного ПО.

Есть только один способ избежать финансовых рисков и затрат – провести полный комплекс работ по легализации и лицензированию ПО в организации.

Однако, покупка лицензии на право использования программного обеспечения не позволяет полностью исключить возникающие риски. Эксплуатация ПО сопряжена с необходимостью контролировать корректность использования ПО.

Автором предложена система управления программным обеспечением как активом компании, включающая особенности управление финансовыми рисками, связанными с ним, позволяющая минимизировать финансовые риски и фактические затраты, возникающие как при использовании нелегального ПО, так и при некорректном применении легального. Система управления ПО состоит из 3 этапов: 1) сбор необходимой начальной информации и проведение инвентаризации установленного ПО; 2) сопоставление лицензий и ПО; 3) разработка стратегического подхода и плана управления ПО. При разработке стратегического подхода и плана управления ПО необходимо системно учитывать финансовые затраты и риски, возникающие при его использовании. Целесообразно идентифицировать риски и составлять так называемую «карту рисков», оценив и выделив наиболее критичные риски с точки зрения возможного ущерба для организации.

Литература

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (принят ГД ФС РФ 20.12.2001) (ред. от 30.12.2008) //Собрание законодательства РФ. 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 1.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 13.02.2009) // Собрание законодательства РФ. 17.06.1996, N 25, ст. 2954.
3. Фарукин Т, Бобровский С, Мурр С., Понимание рисков и затрат компании, связанных с использованием нелицензионного ПО. – IDC, 2007. – Режим доступа: <http://www.microsoft.com/Rus/Licensemanagement/MSIA/Default.aspx>

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

С.Г. Неприенков

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.А. Голубев

Исследование проблем инвестирования всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса.

Ключевые слова: инвестиции, кредитные ноты, международный рынок капитала

Введение

На фоне финансового кризиса, несмотря на регулярные масштабные вливания ликвидности, российские банки испытывают дефицит средств. Это вынуждает банкиров ужесточать условия кредитных договоров. Заложенные активы (программы беззалогового кредитования практически исчезли с рынка), высокие процентные ставки, короткие сроки кредитования, – все это затрудняет или даже делает невозможным получение банковских кредитов организациями. В долгосрочной перспективе эта тенденция вряд ли изменится. На помощь отечественным компаниям может прийти международный рынок, объем и ликвидность которого выше российского. Однако зарубежные капиталы доступны очень немногим. Выйти на международный рынок не позволяют мировые рейтинги. Появлению кредитного рейтинга, как известно, способствует прозрачность отчетности, которая и является камнем преткновения для большинства российских компаний. В таких условиях, кредитные ноты или CLN (Credit Linked Notes), являющиеся одним из способов заемного финансирования, могут стать стартовой дорожкой для начала написания кредитной истории, тем самым позволяя решить проблему кредитования, что и определяет актуальность выбранной темы.

Основная часть

На сегодняшний день кредитные ноты в России являются законодательно определенным финансовым инструментом. Официальная дата введения новой ценной бумаги 21 июля 2003 года: в России был принят Федеральный закон «О внесении дополнений в федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и федеральный закон «О рынке ценных бумаг»», определивший новую ценную бумагу.

ФЗ «О рынке ценных бумаг» включил в себя определение, согласно которому «кредитной нотой называется эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента кредитной ноты в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости и фиксированного в ней процента от номинальной стоимости, в случае, если не наступило ни одно из кредитных событий, предусмотренных в решении о выпуске кредитных нот. При наступлении, предусмотренного в решении о выпуске, кредитного события эмитент несет обязательства по кредитным нотам в размере и порядке, определенным в соответствии с решением о выпуске кредитных нот». Под кредитным событием в данном случае подразумевается обстоятельство, которое определяет способность третьего лица отвечать по своим обязательствам. На момент выпуска кредитных нот неизвестно, наступит такое событие или нет.

Законодательно четко определено, что может относиться к таким событиям, а именно: банкротство третьего лица (включая время начала процедуры банкротства или

время процедур по восстановлению платежеспособности); неисполнение обязательств третьим лицом; снижение стоимости долговых обязательств и ценных бумаг, выданных третьим лицом. В решении о выпуске кредитных нот предусматривается порядок определения размера обязательств эмитента по выплате основной суммы долга и процента при наступлении каждого из предусмотренных кредитных событий [1].

Во многом выпуск кредитных нот схож с выпуском еврооблигаций. В процессе участвуют пять лиц – заемщик, кредитор, андеррайтер, организатор и депозитарий. Заемщик – это, собственно, и есть зачинщик всего происходящего, а именно – компания, собирающаяся выпустить на открытый рынок капиталов кредитные ноты. Заемщик привлекает кредит, под который будут размещаться кредитные ноты. Следующий участник, банк-кредитор, который, в свою очередь, предоставляет кредит и выпускает CLN. Банк имеет право на выпуск кредитных нот только в случае наличия специальной зарегистрированной программы. В эту категорию попадают только высоконадежные стабильные банки. Третье лицо, участвующее в размещении кредитных нот – андеррайтер, то есть первый держатель CLN, обеспечивающий их дальнейшее распространение. Весь процесс корректируется и координируется четвертым участником процедуры – организатором. Пятый участник – депозитарий, является ответственным за проведение расчетов по кредитным нотам. Следует отметить, что участники эмиссионной процедуры могут совмещать роли: например, кредитор может выступать в роли организатора и депозитария одновременно.

На рисунке представлена схема сделки по выпуску CLN.

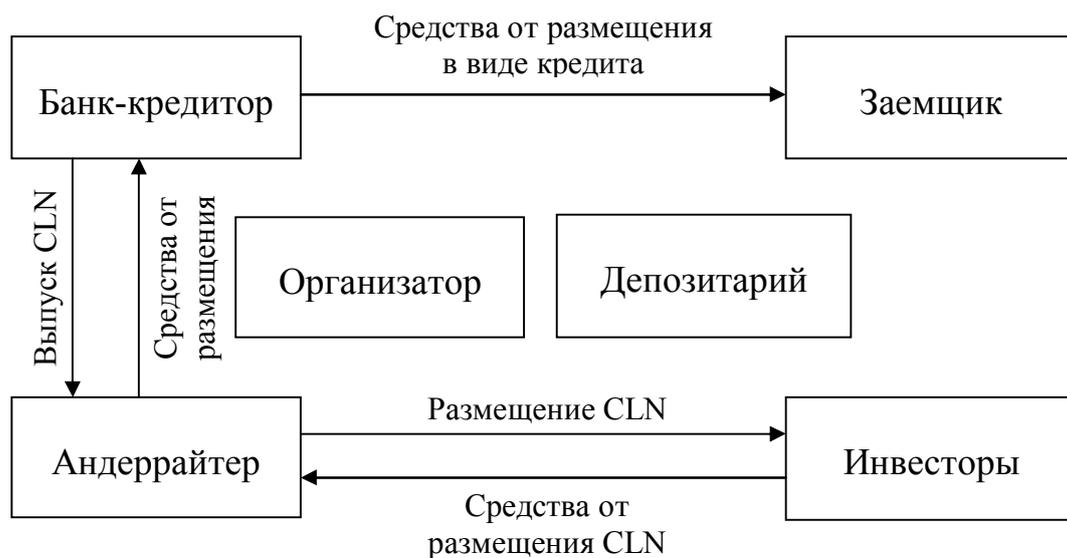


Рисунок. Схема сделки по выпуску CLN

Методология выпуска кредитных нот основана на последовательном прохождении следующих этапов:

1. оценка инвестиционной привлекательности обязательств заемщика;
2. предоставление иностранным банком кредита под эмиссию CLN;
3. заключение договора об участии в кредитном риске.

На первом этапе проводится оценка спроса на обязательства заемщика среди инвесторов. Если рынок показывает достаточную заинтересованность, подтвержденную документально, иностранный банк выдает кредит под выпуск CLN. При размещении кредитных нот заключается договор об участии в кредитном риске. По данному виду договора, кредитная организация, предоставивший кредит отечественному предприятию, передает стороннему инвестору (участнику) права на получение части выплат, производимых заемщиками по кредитным договорам в пользу

кредитной организации. Инвестор принимает на себя часть рисков, связанных с полным или частичным неисполнением обязательств заемщиком по кредиту, выданному кредитной организацией. Заключение договора об участии в кредитном риске может быть оформлено путем выдачи ценной бумаги – кредитной ноты. Эмитентами кредитных нот могут быть только кредитные организации.

Следует отметить специфические черты выпуска CLN, присущие российской действительности:

1. промедление с развитием российского законодательства приводит к доминированию трансграничных схем, при которых основной объем заемных средств привлекается с западных рынков, при этом выпуск осуществляется в соответствии с английским законодательством;
2. основные денежные потоки заемных средств номинированы в долларах США;
3. торговля CLN осуществляется аналогично еврооблигациям – через международную клиринговую систему Euroclear или Clearstream, что минимизирует операционные риски для инвесторов. Бумаги являются инструментом внебиржевого рынка;
4. при выпуске связанных кредитных нот, компании привлекают дешевый капитал, а не используют этот инструмент для хеджирования рисков.

В России на практике применяется несколько схем выпуска кредитных нот. Организаторами большей части выпусков кредитных нот в России являются банки «Траст» и «МДМ-банк». Инвестиционный банк «Траст» (ИБ «Траст») использует схему, при которой ключевым звеном является голландская финансовая компания специального назначения – Special Purpose Vehicle (SPV). Именно SPV производит эмиссию CLN. ИБ «Траст» продает CLN инвестору, выручка от продажи уходит западному банку на погашение кредита, выданного заемщику. Когда организатором выпуска выступает «МДМ-банк», эмитирует ноты сам западный банк, выдавший кредит, без использования SPV. Он же выступает в качестве платежного агента, переводя деньги в оплату кредита инвесторам. В организованных «МДМ-банком» сделках в случае дефолта ноты чаще всего перестают существовать [2]. Кредит, выданный банком, преобразуется в синдицированный кредит со стороны инвесторов-покупателей, которые становятся прямыми кредиторами российской компании. И в первой, и во второй схеме, банк-организатор получает комиссионное вознаграждение, так же как и западный банк-эмитент.

В обоих описанных вариантах основной риск – риск невыплаты кредита – несут инвесторы, купившие CLN. Следующим в списке рискующих оказывается российский банк-организатор. Организаторы несут, по сути, рыночный риск – купят ли инвесторы эти бумаги по заданной доходности, не чрезмерным ли будет для них риск. Кроме того, банк-организатор несет очевидный репутационный риск. Если заемщик объявит дефолт, банк попросту лишится некоторых клиентов, которых он привлек к сделке. Все остальные участники выступают в роли технических агентов и рисков не несут.

На воображаемой линейке финансовых инструментов, к которым прибегают компании на протяжении своей жизни, CLN занимают место между российскими и еврооблигациями. Если сравнивать CLN с еврооблигациями, то в случае кредитных нот можно выделить следующие отличия:

1. отсутствие листинга;
2. нет необходимости в подготовке проспекта эмиссии (offering circular);
3. нет требований по международному кредитному рейтингу;
4. меньший объем выпуска (CLN, как правило, 30–250 млн. долларов, еврооблигации – свыше 150 млн. долларов);
5. значительно меньшие затраты на выпуск;

6. значительно меньший срок подготовки выпуска;
7. значительно меньший объем раскрываемой информации;
8. отсутствие процедуры due diligence – детальной юридической проверки деятельности заемщика.

В таблице представлены основные сравнительные параметры международных инструментов долгового инвестирования.

Таблица. Сравнение инструментов долгового финансирования

Параметры	Кредитные ноты, долл.	Еврооблигации, долл.
Дюрация (лет)	1–4	3–10
Рекомендуемый объем выпуска	50 – 250 млн	0,15 – 1 млрд
База инвесторов	Внутренние: банки, управляющие активами Международные: хедж-фонды, частные банки, ограниченное число институциональных инвесторов	Внутренние: банки, управляющие активами, страховые компании Международные: хедж-фонды, частные банки, институциональные инвесторы, страховые компании, пенсионные фонды
Время на подготовку (недель)	6–8	>12
Аудит	Желательно наличие МСФО	Требование МСФО
Кредитные рейтинги	Не требуются (но желательны)	Требуются

Таким образом, кредитные ноты во многом выгодно отличаются еврооблигаций.

Первым преимуществом привлечения иностранного капитала с помощью механизма кредитных нот назовем быстроту и простоту проведения операции. Пожалуй, самым длительным этапом окажется проведение исследования на рынке для поиска показателя потенциальной ликвидности будущих ценных бумаг. Исследования проводят самыми стандартными способами: берут мнения признанных экспертов, организуют телефонные опросы компаний, изучают динамику отрасли и дальнейшие перспективы. Как только банк получит подтверждение достаточного спроса на обязательства заемщика среди инвесторов, он выдает кредит и одновременно осуществляет процесс эмиссии ценных бумаг. В общем и целом на подготовку и выпуск кредитных нот уходит примерно от шести до восьми недель. Для сравнения: срок подготовки выпуска еврооблигаций насчитывает от трех месяцев до одного года.

Процедуру выпуска CLN реально сокращает отсутствие требований биржи по отчетности. Например, для того чтобы выпустить евробонды, биржа может запросить информацию и результаты прохождения аудита за последние три года. Отчетность в этом случае должна быть составлена по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и фигурировать в рейтингах международных агентств. Кроме того, во избежание неприятных сюрпризов, биржа, как правило, требует полного раскрытия информации о владельцах банка. Все это, разумеется, только наращивает стоимость размещения. Консультации внутренних и внешних юристов, рейтингование, проведение исследований, получение экспертного мнения – все это добавляет цену на выпуск евробондов, которая и без того в среднем составляет 1,5 млн. долларов. После таких затрат цена подготовки и размещения кредитных нот кажется смешной – всего около 50–60 тыс. долларов. Хотя, если определить удельный вес затрат на выпуск, кредитные ноты окажутся более дорогими, так как объем их размещения мал

относительно тех же евробондов. Однако в данном случае выбирать не приходится. Либо размещение небольшой части ценных бумаг на внешнем рынке по более высокой цене, либо полное отсутствие возможности получить иностранный капитал.

Еще одним, не менее важным преимуществом CLN является отсутствие обеспечения. Как известно, банковский кредит не выдается без поручительства или залога, что представляет еще одну труднопреодолимую преграду на пути к получению вожденного капитала. Последним преимуществом можно назвать возможность формирования публичной кредитной истории. Для многих компаний выпуск кредитных нот – это имиджевый шаг: таким образом, компании пытаются повысить доверие инвесторов, начать кредитную историю, что, в свою очередь, может быть полезным при проведении IPO (первичное публичное предложение) или более серьезному заявлению на международном рынке – размещению еврооблигаций. Подобный опыт необходим компании, так как способствует снижению стоимости будущих заимствований. Очень часто прозрачность российских компаний не позволяет получить кредитного рейтинга, что также является одной из причин выпуска CLN [3].

Однако, как и любое другое явление, кредитные ноты имеют свои недостатки. Следует выделить:

1. несовершенство законодательной базы. Подробные нормативные документы по данному финансовому инструменту отсутствуют. Россия находится лишь в самом начале пути адаптации закона к нуждам финансовой системы;
2. неразвитость финансового рынка (отсталость банковской системы и фондового рынка, отсутствие необходимой инфраструктуры и небольшой объем обращающихся денег);
3. отсутствие у компаний и кредитных организаций опыта в выпуске кредитных нот;
4. доплата за отсутствие опыта размещения и низкую ликвидность. Выпуск кредитных нот объемом меньше 100 млн. долларов означает, что инвестор будет испытывать трудности, если попытается продать свой пакет в случае роста или падения рынка.

Все вышеперечисленные недостатки связаны с новизной данного инструмента заимствований в Российской практике.

При всех отмеченных ранее преимуществах и недостатках, кредитные ноты как чрезвычайно мобильный инструмент рефинансирования кредитов и управления кредитными рисками обеспечивают интересы всех участников эмиссионной процедуры: для инвестора это возможность извлекать высокую норму прибыли, генерируя новые масштабы кредитования потенциальных заемщиков (ставка по кредитным нотам, как правило, на сто-двести базисных пунктов выше, чем, например, по еврооблигациям, то есть инвесторы получают на 1–2% больше); банку выпуск кредитных нот даёт возможность рефинансировать выданные кредиты и передавать сторонним инвесторам связанные с ними кредитные риски. Практическое использование кредитных нот и договоров участия в кредитном риске позволяет кредитным организациям распределять экономические риски; для заемщика, кредитные ноты являются инструментом получения финансовых средств, необходимых для расширения и развития бизнеса.

Заключение

В последние несколько лет российские заемщики обращаются за финансированием именно на международный рынок, который является альтернативным источником «традиционного» заимствования – банковским кредитам и выпускам облигаций на внутреннем рынке. Преимущества этого вида финансирования

очевидны. Объем и ликвидность международного рынка существенно выше внутреннего, объем привлекаемого финансирования больше, а сроки дольше.

Для большинства компаний перспектива работы на международном рынке открывается именно с выпуском кредитных нот, что позволяет рассматривать его как инновационное решение для российского рынка. Создавая, таким образом, прозрачную кредитную историю, они успешно проходят первый или, как принято называть, нулевой этап выхода на мировую арену.

И хотя серьезное улучшение рыночной ситуации пока не ожидается, а стоимость заимствований растет, привлечение финансирования с использованием данного инструмента будет востребовано компаниями в связи с его гибкостью и эффективностью.

Литература

1. Орловский С. Музыка финансового рынка: кредитные ноты //The Chief (Шеф). – 2006. – № 6. – С. 18–21.
2. Кононов А. Деривативами – по рискам //Финанс. – 2005. – № 2. – С. 13–15.
3. Афонин Д. Рисковые бумаги российских эмитентов //Финанс. – 2003. – № 24. – С. 20–22.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

П.А. Жданов

(Самарский государственный архитектурно-строительный университет)

Научный руководитель – С.Е. Баннова

(Самарский государственный архитектурно-строительный университет)

В условиях современной экономики использование системы стратегического анализа помогает определить пути решения выявленных проблем организации, а также определить дальнейшую стратегию развития организации. Разработка системы стратегического анализа для предприятия строительного комплекса является практически единственным способом моделирования его деятельности с определением целей и их реализацией в соответствии с имеющимся потенциалом и изменениями рыночной среды.

Ключевые слова: стратегический анализ, методы и модели, система стратегического анализа

Введение

В условиях современной экономики, строительная организация должна хорошо представлять себе в каком направлении она будет развиваться, каких целей ей необходимо достичь, а главное какие резервы она может использовать исходя из внешних и внутренних условий.

Использование системы стратегического анализа помогает определить пути решения выявленных проблем организации, а также определить дальнейшую стратегию развития организации.

Основная часть

Стратегический анализ – это средство преобразования базы данных, полученных в результате анализа среды, в стратегический план организации. Э.А. Уткин подчеркивает, что в процессе стратегического анализа руководство организации склоняется к выбору одного из возможных вариантов стратегии – того, который в наибольшей степени соответствует условиям внешней и внутренней среды, а также выбранным целям деятельности.

Изучение теоретических и практических разработок зарубежных и отечественных ученых в области стратегического управления по вопросам применения анализа в стратегическом управлении позволил нам сделать следующие выводы:

1. Роль анализа необоснованно ограничивается лишь обеспечением обратной связи (контроля и оценки результатов) управления. Концепция стратегического управления требует присутствия аналитической основы во всех функциях.

Мы исходим из того, что посредством стратегического анализа происходит разложение исследуемого объекта на составные части для более точного понимания и изучения, на стадии стратегического планирования происходит интеграция результатов стратегического анализа в стратегический план организации. При этом процессы стратегического анализа и стратегического планирования в системе стратегического управления протекают в единстве.

2. Проведение стратегического анализа позволяет создать основу построения стратегического управления в организации, путем информационного обеспечения процессов формулирования миссии организации, целей, разработки и реализации стратегий.

На этапе стратегического планирования значение стратегического анализа выражается в:

аналитическом обосновании целей организации на предмет достижимости, очередности, приемлемости и другие требования к целям,

аналитической поддержке процесса выработки стратегии:

оценивание начального состояния внешней среды и начального состояния организации на способность достижения целей;

оценка будущего состояния организации и будущего состояния внешней среды;

выработка перечня возможных вариантов стратегий;

ранжирование вариантов и выбор оптимального варианта стратегии.

3. Стратегический анализ является первым этапом процесса стратегического управления, еще до формулирования миссии и целей организации необходимо четко представлять возможности собственного бизнеса и угрозы внешнего окружения.

4. На этапе стратегического контроля необходимо постоянное проведение стратегического анализа с целью:

- своевременного отсеечения неосуществимых стратегий,

- поддержания процесса разработки новых, более конкурентоспособных стратегий,

- обеспечения постоянного соответствия реализуемой стратегии с целями организации.

5. В функции стратегического анализа включается создание и накопление стратегической информации, которая будет использоваться для прогнозирования и оценки тенденций внешних факторов, оценки стратегических альтернатив, стратегического потенциала организации и конкурентоспособности. В данном случае посредством стратегического анализа происходит создание информационного обеспечения стратегического планирования и стратегического управления в целом, поэтому процесс стратегического анализа предусматривает сбор, обработку, классификацию, систематизацию, накопление, хранение стратегической информации в целях управления.

6. Проведение стратегического анализа развивает у менеджеров способности к стратегическому мышлению и тем самым создает основу для внедрения в организацию концепции стратегического управления.

Основой проведения стратегического анализа на строительном предприятии служит анализ внешней и внутренней среды.

Проведение анализа внешней среды организации позволяет уточнить цели, стратегию и политику. Он обеспечивает интеграцию деятельности подразделений внутри организации и реализацию функций управления маркетингом, исследованиями и разработками, производством, финансами, персоналом.

Анализ внешней среды организации включает:

1. анализ микроокружения;

2. анализ макроокружения.

К основным составляющим макроокружения относятся экономика, политика, законодательство, технологии, состояние социальных отношений народонаселения и экологии в стране, регионе.

Анализ микроокружения организации направлен на оценку состояния тех составляющих внешней среды, с которыми организация находится в непосредственном взаимодействии. При этом важно подчеркнуть, что организация может оказывать существенное влияние на характер и содержание этого взаимодействия и тем самым активно участвовать в формировании дополнительных возможностей и в предотвращении угроз ее дальнейшему существованию. К основным факторам, влияющим на микроокружение организации, относятся покупатели, поставщики, конкуренты и рынок рабочей силы.

Проведение анализа внутренней среды заключается в комплексном анализе деятельности организации.

После проведения анализа внешней и внутренней среды организации переходим к непосредственному изучению методов и моделей стратегического анализа.

По моему мнению, среди всего многообразия различных методов и моделей для оценки среды функционирования строительной организации целесообразно использовать SWOT-анализ, GAP-анализ, CVP-анализ и матрицу БКГ. Именно данные методы позволяют провести более углубленный анализ и создать наиболее реальную картину функционирования строительной организации, что во многом определяет правильность принятого стратегического решения.

БКГ-матрица показывает, в каком состоянии находится строительная организация на рынке. Но не всегда матрица БКГ дает полную информацию о дальнейшей судьбе организации. Поэтому необходимо рассмотреть сильные и слабые стороны организации, а также возможности и угрозы со стороны рынка с помощью SWOT-анализа, для дальнейшего ее успешного существования. Более обширную информацию дает расширенная SWOT-матрица, где устанавливаются связи между сильными сторонами и возможностями, сильными сторонами и угрозами, слабыми сторонами и возможностями, слабыми сторонами и угрозами. Разработанные поля СИВ, СИУ, СЛВ и СЛУ позволяют выбрать стратегию. Для разработки мероприятий, направленных на улучшение состояния организации, в рамках выбранной стратегии используем GAP-анализ.

Чтобы определить эффективность выбранной стратегии, следует применить CVP-анализ. С помощью этого метода определяется точка безубыточности до внедрения стратегии и после, что позволяет определить экономический эффект от проведенных мероприятий.

Заключение

Прделанная работа позволила показать, что разработка системы стратегического анализа для предприятия строительного комплекса является практически единственным способом моделирования его деятельности с определением целей и их реализацией в соответствии с имеющимся потенциалом и изменениями рыночной среды.

Серьезной и недостаточно проработанной проблемой остается разработка и выбор систем показателей, используемой в процессе реализации стратегии в целях контроля. Концепция стратегического управления требует реальное поддержание актуальности, жизнеспособности и эффективности стратегий, а также своевременного контроля за исполнением стратегии и достижением. Для достижения этих целей строится система показателей, которая позволит осуществлять постоянный мониторинг за реализацией стратегии, изменений потенциала и внешней среды организации.

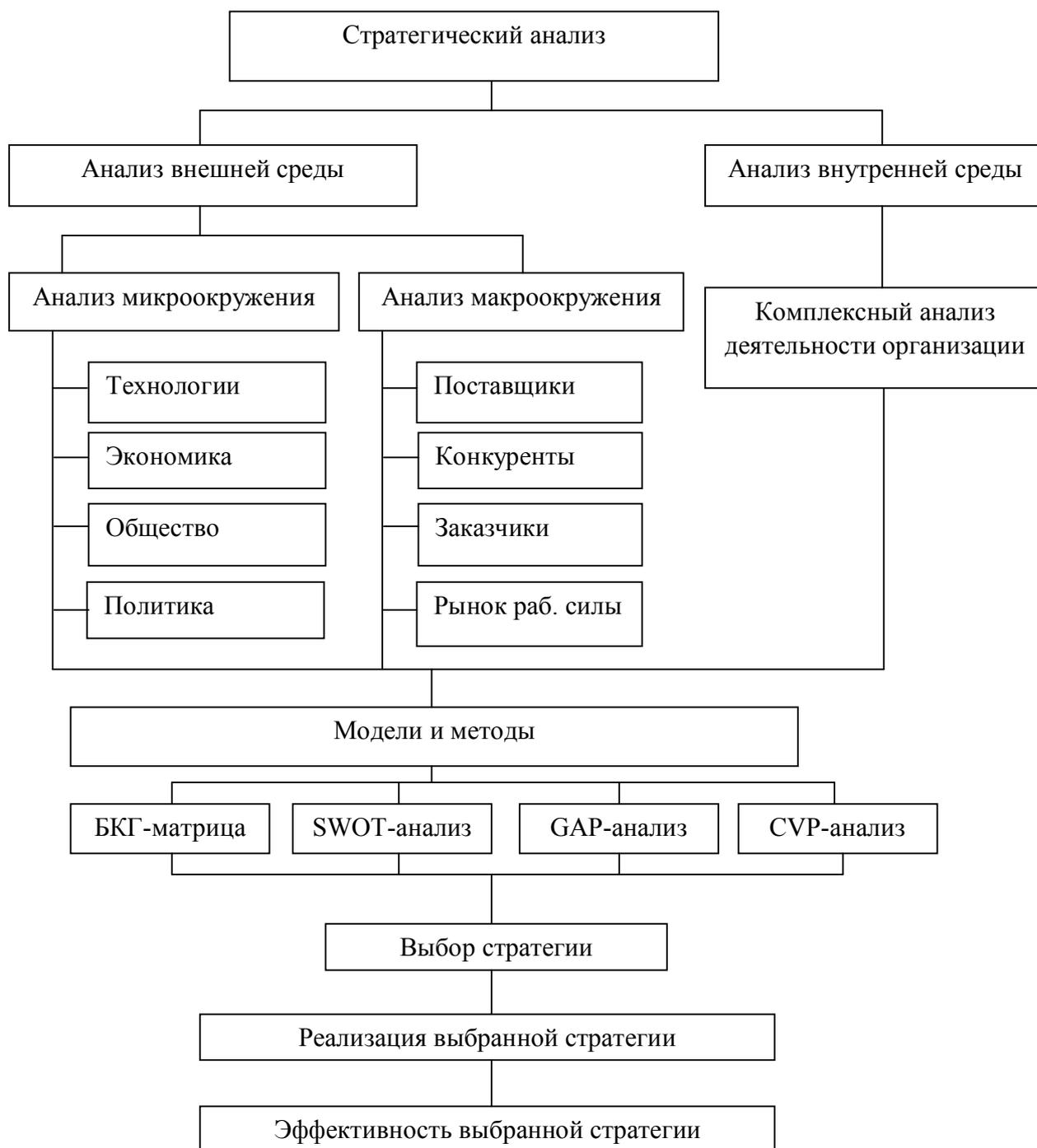


Рисунок. Блок-схема системы стратегического анализа деятельности строительной организации

Литература

1. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2006. – 288 с. – (Высшее экономическое образование).
2. Гинзбург А.И. Экономический анализ. Предметы и методы. Комплексный и локальный анализы. Оценка управленческих решений. Изд.: Питер 2007. – 208 с.
3. Баринов В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование. – М.: КНОРУС. – 2005.
4. Фахутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. – 2-е изд., доп. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 2003.

5. Стратегическое планирование / Под ред. А.Н. Петрова. 2-е изд. – СПб: Знание, ГУЭФ. – 2004.
6. Татарников Е.А. Стратегическое управление предприятием. – М.: Издательство «Альфа-Пресс». – 2006. – 240 с.
7. Стратегический менеджмент в строительстве: Учеб.пособие/Н.С.Куприянов, О.В.Михненко, Т.С.Щербакова. – М.: ИНФРА-М. – 2004.
8. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение. – 2005.
9. Бузырев В.В. Планирование на строительном предприятии: Уч. пос. – М.: Инфра-М. – 2004.
10. Березин И. Маркетинговый анализ. Принципы и практика. Российский опыт: Как занять и удержать лидерские позиции в своем секторе рынка. – М.: Эксмо, 2002. – 400 с.

«ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ» КАК ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Н.А. Жданова

(Самарский государственный архитектурно-строительный университет)

Научный руководитель – С.Е. Баннова

(Самарский государственный архитектурно-строительный университет)

В настоящее время кризис, охвативший мировую экономику, носит системный и долговременный характер, что заставляет предпринимателей тщательно взвешивать все «за» и «против» по поводу принятия управленческих решений. «Финансовая стабильность» – необходимый показатель финансового состояния организации, который характеризует его способность сохранять финансовую устойчивость.

Анализ финансовой стабильности проводится на основе относительных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности. Особенность проведения анализа финансовой стабильности дает возможность определить факторы, которые в наибольшей степени влияют на снижение показателей финансовой устойчивости и нарушают стабильность положения организации в момент влияния отрицательных внешних и внутренних факторов. Проведение анализа финансовой стабильности поможет сделать выводы о чувствительности финансовой устойчивости организации и принять необходимые управленческие решения.

Ключевые слова: финансовая стабильность, финансовая устойчивость, анализ финансовой стабильности

Введение

В настоящее время широко распространено понятие «финансовой устойчивости». Финансовая устойчивость – это финансовое состояние организации, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов [1].

В свою очередь понятие «финансовая стабильность» не встречается и не рассматривается авторами экономических пособий. Само понятие стабильность включает такие качества предмета (исследуемого объекта) как прочность, устойчивость, постоянство [2]. По-моему мнению стабильность с точки зрения финансовой сферы деятельности организации характеризуется как такое финансовое состояние организации, которое при воздействии внешних и внутренних факторов меняется не значительно или остается таким же.

Таким образом, финансовая стабильность – это финансовое состояние, которое характеризуется не только способностью организации выполнять все свои обязательства перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов, но и способностью организации поддерживать эту способность при воздействии внешних и внутренних факторов с течением времени.

В настоящее время в условиях экономического кризиса рост финансовой устойчивости экономических субъектов затруднен или совсем отсутствует, и поэтому следует говорить о финансовой стабильности как о показателе финансового состояния.

Основной текст

Финансовая стабильность как показатель финансового состояния должна иметь свою систему проведения анализа. При анализе финансовой стабильности предприятия перед его финансово-экономической службой встает не одна задача, а сразу две – это определение финансовой устойчивости за несколько лет и определение динамики ее

состояния на протяжении рассматриваемого периода. В данном случае предприятию необходимо провести анализ финансовой устойчивости при помощи уже известных методик.

Оценку финансовой стабильности удобнее всего проводить, используя расчеты относительных показателей. Относительные показатели рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и пассива баланса [3].

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемного капитала, является *коэффициент автономии (Ка)*, который вычисляется как отношение собственного капитала к общей сумме финансирования по формуле:

$$Ка = \frac{СК}{В} = \frac{\text{строка 49}}{\text{строка 7}}$$

где СК – собственный капитал предприятия, руб.; В – общая сумма финансирования, руб.

Он показывает долю собственного капитала, авансируемого для осуществления уставной деятельности в общей сумме источников средств предприятия. Минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5.

Коэффициент автономии дополняется коэффициентом соотношения заемного и собственного капитала – *плечо финансового рычага (Кз/с)*, равным отношению величины обязательств к сумме собственного капитала. Формула расчета этого показателя имеет следующий вид:

$$Кз/с = \frac{К^T + К^0}{СК} = \frac{\text{строка 590,690 – строка}}{\text{строка 490,640}}$$

где $К^T$ – долгосрочные обязательства предприятия, руб.; $К^0$ – краткосрочные обязательства, исключая доходы будущих периодов, руб.; СК – сумма собственного капитала (итог III раздела бухгалтерского баланса) плюс доходы будущих периодов, руб.

Коэффициент показывает, сколько заемного капитала привлекло предприятие на 1 руб. собственного капитала, вложенного в активы. Нормальным считается соотношение 1:2, при котором одна треть сформирована за счет заемных средств. Данный коэффициент наиболее нестабильный из всех показателей финансовой устойчивости.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кз/к) основан на оценке постоянного капитала предприятия (собственного капитала и долгосрочной задолженности). Он показывает, какая доля постоянного капитала профинансирована, т.е. в какой мере предприятие зависит от долгосрочных заемных средств при финансировании активов.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств рассчитывается по формуле:

$$Кз/к = \frac{К^T}{СК + К^T} = \frac{\text{строка 59}}{\text{строка 490,59}}$$

где $К^T$ – долгосрочные обязательства предприятия, руб.; СК – сумма собственного капитала (итог III раздела бухгалтерского баланса) плюс доходы будущих периодов, руб.

Для сохранения минимальной финансовой стабильности предприятие должно стремиться к повышению уровня мобильности активов, который характеризуется отношением стоимости мобильных средств к стоимости иммобилизованных средств. Этот показатель называется *коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств (К_{мл})* и вычисляется по формуле:

$$K_{M/I} = \frac{R^a}{F} = \frac{\text{строк}}{\text{строк}},$$

где R^a – сумма оборотных активов (итог II раздела бухгалтерского баланса), руб.; F – сумма внеоборотных активов (итог I раздела бухгалтерского баланса), руб.

Следующей важной характеристикой устойчивости финансового состояния является *коэффициент маневренности* (K_M) равный отношению собственного оборотного капитала к величине собственного капитала. Он вычисляется по формуле:

$$K_M = \frac{E^C}{СК} = \frac{\text{Σстрок 490,640-строка}}{\text{Σстрок 490,640}},$$

где E^C – величина собственного оборотного капитала, руб.; СК – сумма собственного капитала (итог III раздела бухгалтерского баланса) плюс доходы будущих периодов, руб.

Коэффициент показывает, какая доля собственного капитала предприятия находится в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно им маневрировать. Низкое значение этого показателя означает, что значительная часть собственного капитала предприятия закреплена в ценностях имущественного характера, которые являются менее ликвидными, а, следовательно, не могут быть в течение короткого времени преобразованы в денежную наличность.

В качестве оптимальной величины коэффициент маневренности может быть принят в размере $\geq 0,5$. Это означает, что менеджер предприятия и его собственники должны соблюдать паритетный принцип вложения собственного капитала в активы мобильного и имущественного характера, что обеспечит достаточную ликвидность баланса.

В функциональной зависимости от коэффициента маневренности находится *индекс постоянного актива* ($K_{ПА}$), исчисляемый отношением внеоборотных активов к сумме собственного капитала по формуле:

$$K_{ПА} = \frac{F}{СК} = \frac{\text{строка 1}}{\text{Σстрок 49}},$$

где F – сумма внеоборотных активов (итог I раздела бухгалтерского баланса), руб.; СК – сумма собственного капитала (итог III раздела бухгалтерского баланса) плюс доходы будущих периодов, руб.

Он показывает долю собственного капитала, вложенного во внеоборотные активы. В сумме K_M и $K_{ПА}$ дают единицу. Поэтому рост одного приводит к снижению другого. Следовательно, оценивать финансовую устойчивость по каждому из рассмотренных коэффициентов в отдельности нецелесообразно, так как уровень их зависит от структуры и специфики деятельности предприятия, а рост (снижение) не обязательно означает повышение (ослабление) финансовой устойчивости.

Важным показателем устойчивости финансового состояния являются обеспеченность оборотных активов и их наиболее значительной части – запасов собственным оборотным капиталом, равная отношению суммы собственного оборотного капитала соответственно к стоимости оборотных активов и запасов предприятия.

Формула исчисления показателя *обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом* (K_C) имеет следующий вид:

$$K_C = \frac{E^T}{R^a} = \frac{\text{Σстрок 490,590,640-строка}}{\text{строка 290}},$$

где E^T – сумма собственного капитала, долгосрочных обязательств и доходов будущих периодов за минусом внеоборотных активов, руб.; R^a – сумма оборотных активов, руб.

Второй показатель – обеспеченность запасов собственным оборотным капиталом (K_0) определяется с помощью формулы:

$$K_0 = \frac{E^T}{Z+N} = \frac{\Sigma \text{строк } 490,590,640 - \text{строк}}{\Sigma \text{строк } 210,220},$$

где E^T – сумма собственного капитала, долгосрочных обязательств и доходов будущих периодов за минусом внеоборотных активов, руб.; Z – сумма запасов, руб.; N – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, руб.

Нормальные ограничения, полученные на основе данных хозяйственной практики, составляют:

$K_0 \geq 0,1$;

$K_0 \geq 0,6 - 0,8$.

При анализе динамики коэффициента обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом следует исходить из того, что собственными источниками должны быть покрыты необходимые размеры запасов; остальные можно покрывать заемными средствами.

Важную характеристику структуры средств (активов) предприятия дает коэффициент имущества производственного назначения ($K_{ПИ}$):

$$K_{ПИ} = \frac{F^{OC} + F^{HC} + Z^{ПЗ} + Z^{НП}}{B} = \frac{\Sigma \text{строк } 120,130,21}{\text{строка } 300},$$

где F^{OC} – сумма основных средств, руб.; F^{HC} – сумма капитальных вложений, руб.; $Z^{ПЗ}$ – сумма производственных запасов, руб.; $Z^{НП}$ – сумма непромышленного производства, руб.; B – стоимость всего имущества (совокупных активов) предприятия, руб.

Нормальным считается следующее ограничение этого показателя: $K_{ПИ} \geq 0,5$. Паритетный принцип вложения средств в имущество производственной сферы и сферы обращения создает благоприятные условия для расширения производственного потенциала и финансовой деятельности.

Для общей оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо проанализировать динамику коэффициента прогноза банкротства $K_{Пб}$, характеризующего удельный вес чистых оборотных активов в валюте баланса. Он исчисляется по формуле:

$$K_{Пб} = \frac{R^a - (З^{УК} + K^t + r^P + З^Y + P^П)}{B},$$

$$K_{Пб} = \frac{\text{сумма задолженности участников} - \text{срока } 290 - \text{по взносам в уставный капитал} - \Sigma \text{строк } 610,620,630,6}{\text{строка } 300},$$

где R^a – сумма оборотных активов, руб.; $З^{УК}$ – сумма задолженности участников по взносам в уставный капитал, руб.; K^t – краткосрочные займы и кредиты, руб.; r^P – сумма кредиторской задолженности, руб.; $З^Y$ – задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, руб.; $P^П$ – сумма резервов предстоящих расходов, руб.; P^{Ko} – прочие краткосрочные обязательства, руб.

Если предприятие испытывает финансовые затруднения, то данный коэффициент снижается.

Выше перечисленные показатели финансовой устойчивости целесообразнее дополнить коэффициентами ликвидности, которые позволят определить стабильность платежеспособности организации [4].

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений по всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Он показывает, какая часть

краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Чем выше коэффициент, тем больше гарантия погашения долгов.

Однако при небольшом его значении организация может быть платежеспособным, если сумеет сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств по объему и срокам. Поэтому каких-либо общих нормативов и рекомендаций по уровню данного показателя не существует.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности – это отношение совокупности денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств. Нормативное соотношение коэффициента составляет 0,7 – 1.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) (К_{ТЛ}) – отношение всей суммы оборотных активов, включая запасы и незавершенное производство, к общей сумме краткосрочных обязательств. Показывает степень покрытия оборотными активами оборотных пассивов.

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Расходы будущих периодов}}{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Доходы будущих периодов} + \text{Резервы предстоящих расходов и платежей}}$$

Превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при возмещении и ликвидации всех оборотных активов, кроме наличности. Чем больше этот запас, тем больше уверенность кредиторов в том, что долги будут погашены. Нормативное значение коэффициента $K_{ТЛ} > 2$.

Обычно после расчета показателей следующим шагом является расчет отклонений отчетного года по сравнению с прошлыми годами и нормативами. Если учесть, что аналитикам следует определить динамику показателей финансовой устойчивости, то особенностью будет являться расчет отклонений по цепочке, т.е. сравниваться будут показатели данного года с предыдущим и так далее меняя данный год на следующий, а предыдущий – на данный. Пример представлен в таблице.

Таблица. Анализ финансовой стабильности

Показатели	Норматив	2007	2008	2009	Отклонения		
					2008/2007	2009/2008	2009/норм.

На основе рассчитанных отклонений дается оценка финансовой стабильности организации, выявляются факторы к которым особенно чувствительны данные показатели и разрабатываются мероприятия по использованию внутренних и внешних резервов.

Заключение

«Финансовая стабильность» как показатель состояния организации в период кризиса позволяет наиболее тщательно следить за малейшими изменениями в финансовой сфере деятельности экономического субъекта, а также своевременно находить «слабые» места и ликвидировать их по мере возможности.

Можно сделать вывод, что оценка финансовой стабильности, произведенная за несколько лет, дает возможность наблюдать динамику развития организации в целом.

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Современный экономический словарь – 4-е издание переработанное и дополненное – М.: ИНФРА-М, 2003. – 480 с.
2. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка имени В.В. Виноградова – 4-е изд., дополненное. – М.: «А ТЕМП», 2004. – 944 с.
3. Маркарьян Э.А., Гересименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности – изд.2-е, Ростов н/Д: Феникс, 2005 – 645 с.
4. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное Пособие – 2-е изд. – М.: ИД «ФОРУМ» ИНФРА – М, 2007. – 420 с.
5. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2007. – 296 с.

ДИНАМИЧНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

М.В. Егорова

(Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.В. Субботина

(Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева)

В современном мире идет процесс становления крупного бизнеса, развивающегося по законам, отличным от стандартного понятия «предпринимательство». Постоянно быстро изменяющаяся рыночная экономика требует от субъектов предпринимательства гибкости, способности к развитию и новые возможности. Стратегия динамичного предпринимательства позволяет развивать многоотраслевой и моноотраслевой бизнес в любой конкурентной среде с наилучшими результатами. Пример этому большинство российских и зарубежных компаний.

Ключевые слова: предпринимательство, стратегия, бизнес, развитие

Введение

Предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Предпринимательство обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности. По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности общества.

Основная часть

Актуальность темы работы определяется тем, что сегодня в России идет процесс создания и развития крупного бизнеса, который можно охарактеризовать как динамичное предпринимательство. Это новое для России явление требует специального исследования. В основу отечественной теории и практики предпринимательства легли труды ученых Запада, таких как Р. Кантильон, А. Смит, К. Маркс, И. Шумпетер, Ф. фон Хайек, Дж. Гелбрейт. В последние годы, в связи с необходимостью развития предпринимательской деятельности, как новой формы организации и управления производством в трансформирующейся экономической системе, отдельные аспекты проблемы широко исследуются в трудах Л.И. Абалкина, П. Бунича, Э. Следингера, А. Бузгалина, А.В. Бусыгина, В.Ш. Каганова и др.

Однако теоретико-методологические основы становления и развития предпринимательства в отдельных сферах экономики все еще изучены недостаточно. Особенности современного этапа диктуют необходимость дальнейшего глубокого изучения как старых, так и вновь возникающих проблем предпринимательства, уточнения и пересмотра отдельных положений, использования новых подходов, адекватных рыночным преобразованиям. Кроме того, необходимо рассмотреть социально-экономические составляющие развития предпринимательства, проявляющиеся на каждом конкретном отрезке времени, которые разнообразны по процессуальным формам и могут усиливать или ослаблять реформаторские импульсы, очевидные недостатки которых особенно ярко проявляются в период глобального экономического кризиса.

Задачами данной работы являются:

- 1) Изучить историю и все возможные формы предпринимательства в России и за рубежом по настоящее время.
- 2) Раскрыть сущность динамичного предпринимательства.

3) Показать практические примеры современного динамичного предпринимательства.

Предметом исследования являются те отношения, которые изучаемые в работе компании выстраивают с внешней средой множество различных связей. Вначале необходимо изучить историю, философию предпринимательства и его связь с управленческой культурой и лидерством. Затем выявить динамичное предпринимательство как особую форму предпринимательской деятельности.

В настоящий период развитие рыночной экономики и глобализации транснациональных процессов приводит к воссозданию на новой, конкретно-исторической основе института российского предпринимательства. Обращаясь к истокам российского предпринимательства, решается задача не только описания его истории, но и попытка определить, какие древние процессы способствовали и препятствовали развитию торговли и ремесел. Предпринимательство начинает зарождаться тогда, когда у человека в процессе его деятельности появляются излишки результатов его труда [1]. Предпринимательская активность племен, некогда заселявших территорию России, складывалась под влиянием нескольких факторов и определялась ими долгое время (климат, богатство природы, ландшафтно-географическая среда и др.) Производство без предпринимательства не движет общество, а оставляет его на уровне простого воспроизводства. Предпринимательство связано с понятиями «потребность» и «интерес».

Исторически предпринимательство прошло следующие стадии: торговко-купеческая, торговко-государственная, государственно-промышленная, промышленно-частная, международная, глобализация [2].

Сформулированы следующие виды и формы предпринимательства.

- Малый и средний бизнес.
- Инновационное предпринимательство.
- Венчурное предпринимательство.
- Динамичное предпринимательство.

Динамичное предпринимательство – форма предпринимательской организации, которая включает в себя особую стратегию ведения бизнеса, объединяющего несколько типов производственной деятельности в один комплексный бизнес-холдинг на транснациональном уровне. Предпринимательство теперь связывается с понятиями «развитие» и «клиент».

Существует также классификация типов динамичного предпринимательства на основе двух переменных с учетом специфики различных стран (схема на рис. 1).



Рис. 1. Классификация типов динамичного предпринимательства

Под вертикальной интеграцией понимается контроль одной фирмы (фирмы-интегратора) над двумя или несколькими последовательными стадиями производства и сбыта продукции. Стадия производства и сбыта есть любой процесс, в ходе которого к первоначальной стоимости продукта присоединяется добавленная стоимость, а продукт продвигается ближе к конечному потреблению. Вертикальная интеграция обычно су-

ществуют в двух формах – производственной контрактации и интеграции собственности. Горизонтальная интеграция – объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию и применяющих сходные технологии. В результате горизонтальной интеграции компания приобретает возможность выхода на конкурентную, дополняющую или сопутствующую продукцию.

Развитие бизнеса происходит в трехмерной системе координат, составляющими которой являются конкурентоспособность, устойчивость и безопасность. Достижение поставленных целей конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития во многом зависит от институционального оформления миссии организации. На рис. 2 приведены наглядные примеры этой схемы на базе нескольких крупных компаний.

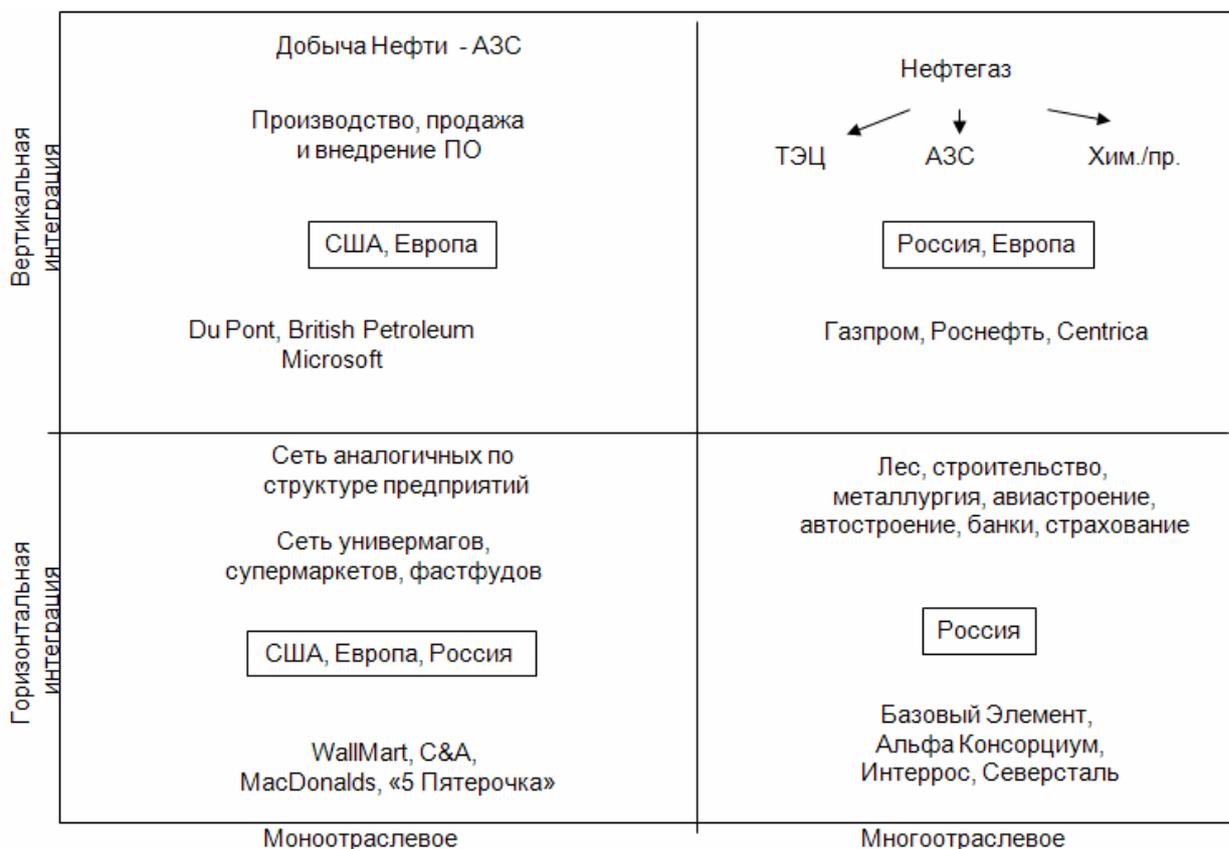


Рис. 2. Примеры классификации динамического предпринимательства

При этом каждая отдельная организация обладает самостоятельностью и независимостью производства, а также делит хозяйственный риск и ответственность. Исторически более эффективное развитие происходит в рамках моноотраслевого бизнеса. В российской практике, где нет острой конкуренции, развивается многоотраслевой бизнес. Отдельные монобизнесы в России могут быть конкурентоспособными на рынке. Стратегия динамического предпринимательства позволяет более устойчиво развивать бизнес в больших масштабах и способствует занятию лидирующих позиций.

Литература

1. Тимофеева А.А. История предпринимательства в России: Особенности и содержание спецкурса // Ленинградский юридический журнал. – 2006. – № 2. – С. 226–229.
2. Сметанин С. История предпринимательства в России. – М.: Кнорус, 2008. – 192 с.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПРОЯВЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Т.В. Зайцева

(Пензенский государственный университет)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Ю.А. Рыжкова

(Пензенский государственный университет)

Целью работы является оценка социального потенциала устойчивого развития регионов рейтинговым методом (на примере Приволжского федерального округа). Научная новизна результатов исследования заключается в том, что на основе методики оценки потенциала устойчивости социально-экономической системы: определен социальный потенциал регионов Приволжского федерального округа; сделана классификация регионов по социальному потенциалу и темпу его роста; построены карты состояния регионов Приволжского федерального округа по социальному потенциалу и темпу его роста. Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть рекомендованы к использованию при разработке концепции устойчивого развития национальной экономики и ее регионов.

Ключевые слова: потенциал устойчивости, социальный потенциал, устойчивое развитие, регион, динамика развития, показатели динамики, карта состояния региона

Введение

В настоящее время происходит кардинальное переосмысление путей общественного развития. В серии подготовленных ООН документов «Повестка дня XXI века» (1992), «О развитии человеческого потенциала» (1994), получивших всеобщее признание на международных встречах высшего уровня, проводится мысль о том, что современный мир со всеми его социально-хозяйственными системами и укладами находится в глубоком общецивилизационном кризисе, чреватом эколого-экономической и социальной катастрофами. Отсюда необходимость перехода к устойчивому развитию, не только порождающему экономический рост, но справедливо распределяющему его результаты, восстанавливающему окружающую среду в большей мере, чем разрушающему ее, увеличивающему возможности людей, а не обедняющему их. Это развитие, ориентированное на сохранение природы, направленное на обеспечение основных социальных гарантий, в центре которого человек.

В отечественной и зарубежной литературе исследуются отдельные теоретические вопросы, касающиеся экономического роста и его факторов, разработаны многочисленные теоретические модели, в рамках философии исследованы процессы гуманизации и гуманитаризации. Однако в целом проблема гуманизации экономического роста как теоретическое направление в исследовании только формируется.

Сущность гуманизации экономического роста заключается в объективной необходимости создания такой социо-эколого-экономической системы, в которой человек – главная производительная сила – чувствовал бы себя комфортно, не испытывал неудобств, связанных с высокими или низкими темпами роста, быстрой сменой технологий, динамизмом развития экономики, взаимодействием на межнациональном уровне.

Содержание гуманизации экономического роста проявляется в усилении социальной и экологической направленности экономического развития, форм организации и условий научно-производственной деятельности на человека как высшую ценность, на преодоление технократических тенденций, противоречащих его потребностям и всестороннему, свободному развитию каждой личности.

Человек начинает предъявлять повышенные требования вначале к условиям труда, затем к условиям окружающей его среды и жизнедеятельности. Смена

потребностей ведет к смене системы интересов, в которой все в большей степени возрастает доля внеэкономической, в том числе и социальной составляющей.

Несмотря на многочисленность работ по теории устойчивого развития, многие аспекты исследования этой проблемы остаются недостаточно разработанными. В связи с этим исследование социального потенциала при анализе устойчивого развития региона является актуальным.

Основная часть

Целью работы является оценка социального потенциала устойчивого развития регионов рейтинговым методом (на примере Приволжского федерального округа).

Необходимость разработки механизмов устойчивого развития экономики особенно актуальна для субъектов Российской Федерации. Региональные проблемы сейчас затрагивают не только политические, но и многие организационные, экономические и финансовые вопросы. Создание федеральных округов – это принципиальная мера, направленная на укрепление государственного управления регионами. Представители Президента в округах не только осуществляют функции по реализации государственных задач в области внутренней и внешней политики. Но и обеспечивают решение основных социально-экономических проблем.

Концепция устойчивого развития пока недостаточно развита и обоснована. В реальной экономике практически отсутствуют устойчивые и эффективные стратегии развития, а реализуемые стратегии, как правило, эклектичны, фрагментарны, слабо адаптированы к реальным условиям состояния экономики регионов.

Методологической основой анализа устойчивого развития (страны, региона) является идея потенциала устойчивости (рисунок). Размер потенциала определяет возможность влияния региона на социально-экономическую ситуацию страны. Чем выше потенциал устойчивости, тем шире доступ к ресурсам, тем выгоднее их размещение и выше степень свободы в деятельности региона [1, С. 16].



Рисунок. Системные взаимосвязи потенциала устойчивости и устойчивого развития

В рамках концепции устойчивого развития под потенциалом устойчивости следует понимать ту часть национального богатства, которая наиболее активно влияет на обеспечение устойчивого, динамического равновесия эколого-экономической системы.

Анализ новых тенденций развития общества – социализации эколого-экономической и экологизации социально-экономической систем позволяет рассматривать потенциал устойчивости как социо-эколого-экономический потенциал, который может быть разделен на составляющие: экономический, социальный и экологический.

Потенциал устойчивости – это взаимосвязанная совокупность экономического, социального, экологического потенциалов, отражающих состояние экономических, социальных, экологических ресурсов общества, степень их способности обеспечивать и

восстанавливать сбалансированное, стабильное, равновесное и целостное социально-экономическое развитие не только на текущий момент, но и на перспективу.

Для обеспечения конкурентоспособности, устойчивости и безопасности развития региона важны не только показатели его экономического потенциала, но и эффективность проводимой социальной политики, целью которой является формирование и развитие социального потенциала региона.

Социальный потенциал региона может быть определен:

- с одной стороны, как система элементов, непосредственно определяющих социальную активность населения данного региона и, соответственно, возможности получения населением данного региона социально значимых результатов в различных сферах общественного бытия – трудовой, социально-политической и духовной;

- с другой стороны, как непосредственный потенциал человека – его здоровье и профессиональное долголетие, образование, профессионализм, духовно-нравственные качества, направленные на созидание нового качества; условия для развития и проявления этого потенциала, в том числе материальную базу и кадры, технологии социальной сферы; синергетическую деятельность человека, отдельной группы и всего сообщества в обновляющемся обществе [2, С.15].

Оценка социального потенциала осуществляется поэтапно. На первом этапе проводится оценка текущего состояния регионов, для чего выделяется социальный блок соответствующие ему показатели (табл. 1). На втором этапе осуществляется диагностика и прогнозирование перспективной ситуации. Для решения задачи агрегирования анализируемых показателей используется индексный метод объединения разномерных показателей, на основе которого осуществляется расчет интегрального показателя – индекса социального потенциала устойчивости региона, который может использоваться как для парных, так и для множественных сопоставлений [3].

Таблица 1. Показатели оценки состояния социального блока

	Анализируемые показатели социального блока (СБ)	Ед. измерения
СБ1	Продолжительность жизни населения (в т.ч. мужчин, женщин)	лет
СБ2	Уровень образования (доля населения, обучающегося в начальных, средних и высших учебных заведениях от общего числа населения региона)	%
СБ3	ВРП на душу населения	%
СБ5	Уровень безработицы	%
СБ6	Уровень инфляции (индекс потребительских цен)	%
СБ7	Доля в общем населении людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума	%
СБ8	Разрыв между доходами 10% самых высокодоходных и 10% самых низкодоходных групп населения	Раз

Индекс социального потенциала можно определить как: $Ind_{СП} = \sum_{k=1}^K P(k)$, где k –

показатели социального блока; K – число показателей социального блока; P – балльная оценка, соответствующая значениям k -го показателя.

Проведенный анализ показал, что по совокупности показателей, отображающих социальный потенциал устойчивости регионов Приволжского федерального округа (ПФО) в период 2000–2006 гг. лидирующие позиции занимали: Оренбургская область, Республика Башкортостан; Республика Татарстан (табл. 2).

Таблица 2. Социальный потенциал Приволжского федерального округа

Год	Ранг в															Баллы
	Пензенской области	Ульяновской области	Республике Мордовия	Пермской (ом) области	Самарской области	Удмуртской республике	Кировской области	Оренбургской области	Республике Башкортостан	Чувашской республике	Республике Марий Эл	Нижегородской области	Саратовской области	Республике Татарстан	Приволжском ФО	
2000	40	42,5	56,5	58,5	49	57,5	41,5	64,5	69,5	40,5	26,5	57,5	62	69	735	Баллы
	0,054	0,058	0,077	0,080	0,067	0,078	0,056	0,088	0,095	0,055	0,036	0,078	0,084	0,094	1,000	Вес. коэф
2001	46,5	31,5	42	55,5	65,5	51	38	57,5	77	44,5	26	57	50,5	89	731,5	Баллы
	0,064	0,043	0,052	0,076	0,089	0,070	0,052	0,079	0,105	0,061	0,035	0,078	0,069	0,122	1,000	Вес. коэф
2002	52,5	45	54	47	71,5	62	48	79	73,5	61,5	33	63,5	67	77,5	835	Баллы
	0,063	0,054	0,065	0,056	0,086	0,074	0,057	0,095	0,088	0,074	0,039	0,076	0,080	0,093	1,000	Вес. коэф
2003	43	29,5	69,5	51	55	62,5	36,5	82,5	85,5	66	40	53,5	69,5	86,5	830,5	Баллы
	0,052	0,036	0,084	0,062	0,066	0,075	0,044	0,099	0,103	0,079	0,048	0,064	0,084	0,104	1,000	Вес. коэф
2004	48,5	31	62,5	70	60,5	68,5	44,5	84	72,5	68	45,5	56	62,5	84,5	858,5	Баллы
	0,057	0,036	0,073	0,082	0,071	0,080	0,052	0,097	0,084	0,079	0,053	0,065	0,073	0,098	1,000	Вес. коэф
2005	50	47	70,5	48,5	59	62	44,5	68	87,5	64,5	30,5	59	64	85	840	Баллы
	0,059	0,056	0,084	0,058	0,070	0,074	0,053	0,080	0,104	0,077	0,036	0,070	0,076	0,101	1,000	Вес. коэф
2006	51,5	45	73	46,5	53	63	41	73,5	87,5	62	30	60	67	86	839	Баллы
	0,061	0,054	0,087	0,055	0,063	0,075	0,049	0,088	0,104	0,074	0,036	0,071	0,080	0,102	1,000	Вес. коэф

Это обусловлено высокими значениями продолжительности жизни населения (в т.ч. мужчин, женщин), ВРП на душу населения, высоким уровнем образования. Аутсайдерами оказались Республика Марий-Эл, Кировская область в которых, снижалась продолжительность жизни, увеличивался разрыв между доходами 10% самых высокодоходных и 10% самых низкодоходных групп населения.

В зависимости от величины социального потенциала регион может быть лидером или аутсайдером, иметь сильную или слабую позицию. Для определения границ регионов аутсайдеров, со слабым, сильным социальным потенциалом и регионов-лидеров устанавливают: минимальное и максимальное значение потенциала; среднеарифметическое значение потенциала для всех регионов, входящих в анализируемый округ ($S_{cm} = \frac{1}{N}$); число слабых (N_1) и сильных (N_2) регионов. Затем по каждой группе регионов рассчитывают среднее значение потенциала в группах:

$$S_{cm_1} = \frac{1}{N_1} \sum S_{ci}, \quad i = 1, \dots, N_1,$$

$$S_{cm_2} = \frac{1}{N_2} \sum S_{ci}, \quad i = 1, \dots, N_2,$$

где S_{ci} – социальный потенциал i -го региона.

Так, в ПФО число сильных и слабых регионов соответствует 7. Следовательно, $S_{cm_1} = 0,062$ – граница значения слабой позиции региона; $S_{cm_2} = 0,081$ – граница

значения сильной позиции региона, а среднеарифметическое значение потенциала для всех регионов, входящих в анализируемый округ, составляет $S_{cm} = 0,071$.

Учитывая значение социальных потенциалов в ПФО регионы можно проклассифицировать следующим образом (табл. 3).

Определение *динамики развития* региона предложено рассчитывать на основе сравнения социальных потенциалов на начало (S_{cn}) и конец (S'_{cn}) анализируемого периода (t):

$$T_n = \frac{S'_{cn} - S_{cn}}{S_{cn}} \cdot \frac{12}{t} + 1,$$

где T_n – показатель динамики региона по социальному потенциалу.

Апробация показателя динамики региона по различным временным периодам (с 90-х гг. XX в. по настоящее время) и субъектам Российской Федерации позволила установить критические границы устойчивости – 0,7 (нижняя) и 1,4 (верхняя). Отсюда, если $T_n > 1,4$, то регион находится в состоянии устойчивого роста, при изменении T_n от 1,4 до 0,7 регион проходит состояние позиционного роста, стагнации и сворачивания, если $T_n < 0,7$, то ожидается кризис устойчивого роста региона.

Таблица 3. Классификация регионов ПФО по социальному потенциалу

Год	Позиция регионов по социальному потенциалу			
	Лидер	Сильная позиция	Слабая позиция	Аутсайдер
2000	Оренбургская область, Республика Башкортостан, Саратовская область, Республика Татарстан	Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Нижегородская область	Самарская область	Пензенская область, Ульяновская область, Кировская область, Чувашская Республика, Республика Марий Эл
2001	Самарская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан	Пермская область, Оренбургская область, Нижегородская область	Пензенская область, Удмуртская Республика, Саратовская область	Ульяновская область, Республика Мордовия, Кировская область, Чувашская Республика, Республика Марий Эл
2002	Самарская область, Оренбургская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан	Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Нижегородская область, Саратовская область	Пензенская область, Республика Мордовия	Ульяновская область, Пермская область, Кировская область, Республика Марий Эл
2003	Республика Мордовия, Оренбургская область, Республика Башкортостан, Саратовская область, Республика Татарстан	Удмуртская Республика, Чувашская Республика	Пермская область, Самарская область, Нижегородская область	Пензенская область, Ульяновская область, Кировская область, Республика Марий Эл
2004	Пермский край, Оренбургская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан	Республика Мордовия, Самарская область, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Саратовская область	Нижегородская область	Пензенская область, Ульяновская область, Кировская область, Республика Марий Эл
2005	Республика Мордовия, Республика Башкортостан, Республика Татарстан	Удмуртская Республика, Оренбургская область, Чувашская Республика, Саратовская область	Самарская область, Нижегородская область	Пензенская область, Ульяновская область, Пермский край, Кировская область, Республика Марий Эл
2006	Республика Мордовия, Оренбургская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан	Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Нижегородская область, Саратовская область	Самарская область	Пензенская область, Ульяновская область, Пермский край, Кировская область, Республика Марий Эл

Рассчитанные показатели являются основными для построения карты состояния регионов, позволяют определить типовое положение региона в округе, а затем провести ситуационный анализ и проектирование стратегии региона по повышению социального потенциала устойчивости.

В ПФО регионы, согласно типовым положениям, располагаются следующим образом (табл. 4).

Таблица 4. Типовые положения (карта) регионов Приволжского федерального округа в 2006 г. по социальному потенциалу и темпу его роста

Классификация регионов по темпу роста социального потенциала	Позиция регионов по социальному потенциалу			
	Лидер	Сильная позиция	Слабая позиция	Аутсайдер
Быстрый рост потенциала	Оренбургская область	–	–	–
Рост потенциала	Республика Мордовия, Республика Татарстан	Удмуртская Республика, Нижегородская область, Саратовская область	–	Пензенская область, Республика Марий Эл
Снижение потенциала	Республика Башкортостан	Чувашская Республика	–	Ульяновская область, Пермский край, Кировская область
Быстрое снижение потенциала	–	–	Самарская область	–

Данные карты позволяют относительно верно определить соотношение социальных потенциалов субъектов в округе и наметить рекомендации по выбору решений в целях повышения социального потенциала для обеспечения устойчивого развития региона и страны.

Заключение

На основе рейтингового метода оценки социального потенциала устойчивого развития регионов:

1. Определен социальный потенциал Приволжского федерального округа. Установлено, что лидирующие позиции в разное время занимали: Оренбургская область, Республика Башкортостан; Республика Татарстан.

2. Рассчитаны показатели динамики развития регионов по социальному потенциалу, показано, что регионы Приволжского федерального округа находятся в состоянии позиционного роста, стагнации или сворачивания.

3. Проклассифицированы регионы Приволжского федерального округа по социальному потенциалу и темпу его роста.

4. На основе рассчитанных показателей и классификации регионов определены типовые положения региона в округе.

5. Построены карты состояния регионов Приволжского федерального округа.

Таким образом, оценка социального потенциала позволит на основе множества сформулированных прогнозов выработать стратегию и тактику управления регионом (национальной экономикой), определить конкретные мероприятия, обеспечивающие их реализацию.

Литература

1. Рыжкова Ю.А. Экологизация социально-экономической системы и оценка потенциала ее устойчивого развития. Автореферат дис-ции. – Пенза. – 2006.
2. Куимов В.В. Социальный потенциал города: ресурс развития личности и нового сообщества // Вопросы статистики. – 2005 – №7.
3. Михнева С.Г., Рыжкова Ю.А. Комплексный метод оценки потенциала устойчивости экономического развития // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. – 2006. – № 4. – (Серия «Общественные науки»).

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Г.А. Маслова

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Научный руководитель – к.э.н., доцент А.А. Волкова

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Целью работы любой коммерческой организации является получение прибыли, повышение эффективности деятельности. И в современных условиях мирового финансового кризиса данные цели стоят перед менеджментом организации, но тенденции изменения конъюнктуры рынка не позволяют прибегнуть к стандартным путям роста прибыли предприятия. Предлагаю использовать такой инструмент, как снижение затрат, особо рассматриваю сокращение издержек на оплату труда, т.к. такие меры могут спровоцировать кадровый кризис персонала.

Ключевые слова: управление затратами, микроэкономика, мировой финансовый кризис, эффективность деятельности организации

Введение

Работа менеджмента организации направлена на получение прибыли, повышение эффективности деятельности [1]. И в современных условиях мирового финансового кризиса данные цели продолжают стоять перед менеджментом организации, однако их осуществление затруднено общим спадом экономики, спадом спроса. Научная литература предлагает в качестве путей роста прибыли предприятия рост объемов реализации за счет увеличения количества проданного товара (услуг), однако тенденции современного изменения конъюнктуры рынка не позволяют прибегнуть к этому. В своей статье предлагаю пути повышения эффективности деятельности предприятия условиях мирового финансового кризиса.

Основная часть

Общий значительный **спад рынка**, наблюдающийся на сегодняшний день, стал причиной состояния финансовой неустойчивости или банкротства многих предприятий. (В качестве других причин отметим и неправильно выбранную *стратегию* развития, и неэффективную работу *менеджмента*.) Для вывода компании из состояния финансовой неустойчивости используют универсальные инструменты: снижение затрат, стимулирование продаж, оптимизацию денежных потоков, работу с дебиторами и реструктуризацию кредиторской задолженности.

Очевидно, что для того, чтобы повысить рентабельность и в дальнейшем увеличить приток денежных средств, необходимо снизить затраты [2]. В условиях кризиса сокращение издержек – один из наиболее **действенных** инструментов, которым предприятие может воспользоваться для стабилизации финансового положения; управление затратами приобретает первостепенное значение по причине *повышения* сложности (а зачастую, и невозможности) использования других инструментов. Рассмотрим способы снижения затрат более подробно.

Основные инструменты, которые применяют в компании в неблагоприятных финансовых условиях, – **нормирование** всех статей затрат, позволяющее и **жесткий контроль** исполнения установленных нормативов, – **нормирование** статей затрат, не является данью советскому директивному прошлому, оно тянет за собой длинную цепочку снижения затрат (так, снижение различных затрат на содержание склада), дает возможность *инвестировать во внеоборотные средства* ресурсы, освободившиеся вследствие снижения потребности в оборотных средствах [3]. Такой подход нельзя

назвать революционным, но он приносит **ощутимые** результаты и позволяет удержать затраты компании на **заданном** уровне.

Для снижения затрат компании в условиях кризиса необходимо следующее: *ужесточение* процедур авторизации расходов, *мотивирование* персонала на снижение затрат и сокращение издержек, не связанных с основной деятельностью компании. В рамках перечисленных направлений деятельности нужно выполнить следующие **процедуры**:

- **Формирование бюджета компании.** Планирование затрат и передача полномочий по управлению ими *менеджерам подразделений* позволят значительно снизить издержки компании.

- **buy-lease-back** (возвратный лизинг), сделка, при которой собственные основные фонды компании выкупаются лизинговой компанией и сдаются обратно в аренду. Подобные программы *широко* распространены в Западной Европе, в последние годы растет интерес к ним и в России.

- **Горизонтальная и вертикальная интеграция.** Горизонтальная интеграция предполагает поиск возможностей осуществления закупок совместно с другим покупателем. Увеличение объемов закупки позволит получить так называемые объемные скидки. Вертикальная интеграция подразумевает более тесную работу с поставщиками ключевых наименований сырья и материалов (своевременное исполнение договорных обязательств, финансовая прозрачность.)

- **Анализ возможностей передачи на аутсорсинг дорогостоящих процессов.** Следует оценить, какие компоненты выгодно производить самостоятельно, а какие дешевле закупать у других производителей. Аутсорсинг *по своей сути* дает возможность снижения затрат вследствие снижения себестоимости товара (услуги) при исполнении ее *высокоспециализированным* на соответствующей сфере предприятием. К примеру, предприятия, имеющие свои котельные, могут передать их в собственность администрации города, поскольку содержание и обслуживание обходились слишком дорого.

- **Внедрение новых форм расчетов с контрагентами** (векселя, бартер).

- **Ужесточение контроля всех видов издержек.** Замечено, что когда компания, к примеру, начинает регистрировать исходящие междугородные звонки сотрудников, общее количество звонков снижается за счет уменьшения разговоров по личным вопросам.

- **Оптимизация технологических процессов.** На предприятии отходы производства могут быть значительно сокращены только благодаря постоянному **контролю** работы персонала и ужесточению производственной дисциплины. Проблема может заключаться в неаккуратном обращении рабочих с сырьем.

- **Сокращение издержек на оплату труда.** Следует разработать *бонусные* схемы для персонала компании, параллельно мотивировав его на снижение издержек. За основу может быть принята схема, при которой часть сэкономленных затрат выплачивается сотруднику. Необходимо также пересмотреть организационную структуру на предмет исключения лишних уровней управления [4].

В большинстве случаев такие меры могут спровоцировать кадровый кризис персонала, что значительно осложнит состояние предприятия. *Нужно принять во внимание*, что для того, чтобы компенсировать отток кадров из компании в краткосрочной перспективе, потребуются **время и интенсификация** труда остающихся работников, а эти факторы сильно ограничены у предприятия в условиях кризиса. В долгосрочной перспективе эти факторы могут быть успешно использованы.

Большинство отечественных компаний при снижении затрат фокусируются на сокращении персонала или зарплат, а зачастую – и того, и другого одновременно. Снижение затрат на персонал особенно актуально для российских компаний, поскольку

с советских времен у нас тяготеют к раздутым управленческим штатам, неоправданным представительским расходам и др. Лучшие мировые компании при старте программ по снижению затрат основной акцент делают на уменьшении **административных и сбытовых затрат**. Так, для 50 крупнейших американских компаний снижение данных затрат всего на 0,5% означает экономию \$258 млн. (в зависимости от готовности руководства компании к переменам снижение затрат может достигать и 40%)! Но в отличие от отечественных компаний они при осуществлении данного процесса придерживаются **комплексного** подхода и определенной, четко продуманной **последовательности** шагов. Именно потому, что западные компании наработали существенный опыт в этой сфере, российским компаниям для более эффективного планирования программ по снижению затрат стоит внимательнее его изучить.

Заключение

В условиях стабильной экономики актуально повышение эффективности затрат как *снижение удельных затрат* через рост объема реализации (достигаемый ростом количества продаж или цены). Снижение удельных затрат через рост объема реализации, на мой взгляд, является более здоровым способом, чем снижение удельных затрат через непосредственно снижение затрат, однако затруднено в условиях финансового кризиса по причине сложности увеличения количества продаж или цены. Рассмотренные же в статье меры актуальны в условиях финансового кризиса.

Важность вопроса снижения затрат обусловлена несколькими факторами. Так, эффективное управление затратами влияет на *финансовые результаты деятельности*, рентабельность, капитализацию и т.д. Оптимизация затрат открывает возможности для создания *конкурентных преимуществ компании*: позволяет добиться более низкой цены на товары и услуги через снижение себестоимости.

Литература

1. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. / Учебное пособие для вузов. / Под ред. проф. Н.П.Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 1999. – 340 с.
2. Сергеев И.В. Экономика предприятия. Учебник. – М.: Финансы и статистика. – 1999. – 276 с.
3. Бакалавр Экономики. Хрестоматия в 3 томах. Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, Центр кадрового развития. Том 2./под общ. ред. В.И. Видяпина. – Информационно-издательская фирма «Триада». – М. – 1999. – 260 с.
4. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов под ред. А.Н. Соломатина. – СПб: Питер. – 2008. – 324 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В СЕВЕРО- ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ

Т.Ю. Колпащикова

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Научный руководитель – к.э.н., профессор Е.И. Богданов

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Туризм представляет собою специфическую деятельность, которая более других направлений формирует представления о современном мире глобальной культуры, предельно расширяющей горизонты видения жизни людей. В центре этой сферы находятся реальные интересы живых, вполне конкретных людей, а не идеологические установки вроде «национальных интересов», «общих ценностей».

Ключевые слова: потребности, туризм, культурно-познавательный, воздействие туризма на экономику, мультипликатор

Развитие туризма представляет собой выгодную область приложения сил, направленных на развитие сознания российского общества и сближения России с цивилизованным миром, как с европейскими, азиатскими, так и с другими сообществами.

Согласно данным [1], в последние годы во многих странах мира, в том числе и в России, возникла новая форма путешествия – культурный туризм. Привлекательность данного вида туризма обусловлена интересами людей к культурному наследию, а также необходимостью его сохранения. В связи с этим сохранение наследия и его познание является основополагающим в возникновении нового направления туризма – культурно-познавательного.

Приобщение к культурам и достижениям других народов является мощным стимулом развития мировой культуры. Достаточно вспомнить, что развитие арабской культуры в значительной степени опиралось на античное научное наследие, с которым арабы познакомились в ходе завоеваний стран Ближнего Востока и Византии. Знакомство русских послов с архитектурой и культовой жизнью Константинополя сыграло исключительную роль в принятии православного христианства на Руси [2].

Многие известные путешественники оставили ценные описания образа жизни и материальной культуры различных народов. Эти труды подготовили более тесные экономические и духовные связи народов.

Получая новые впечатления об известных природных и культурных явлениях, человек удовлетворяет одну из наиболее сильных своих потребностей — потребность в познании. В культурно-познавательном туризме человек в реальности встречается с тем, о чем он только читал или что видел по телевидению. Эта встреча с реальностью оказывается гораздо более запоминающейся и воздействующей на его воображение, чем прочитанные книги и увиденные фильмы. Новые впечатления позволяет человеку заново осмыслить свой жизненный путь, увидеть новые горизонты, получить новые стимулы для творческого самовыражения [3].

Культурно-познавательный туризм может быть более или менее специализирован. В первом случае туристов привлекают известные архитектурные памятники, особенности городских ландшафтов и образа жизни наиболее известных мегаполисов. Ознакомительные поездки в другие страны совершают десятки миллионов людей. Миллионы туристов ежегодно знакомятся с достопримечательностями Парижа, Рима, Афин, Каира, Мадрида, Сингапура, Санкт-Петербурга, Рио-де-Жанейро. Это знакомство, как правило, ограничивается наиболее известными памятниками

архитектуры, архитектурными ансамблями, крупнейшими музеями, парками, природными ландшафтами, инженерными сооружениями, развлекательными комплексами, супермаркетами.

К преимуществам культурно-познавательного туризма относятся следующие факторы:

- возможность интегрировать территориальные единицы (страну, округ, регион);
- повышение привлекательности территориальных единиц, улучшение инвестиционного климата;
- создание новых рабочих мест;
- обеспечение более полного использования культурных потенциалов территории [4].

Кроме этого культурно-познавательный туризм обеспечивает определенные конкурентные преимущества.

К основным из которых относятся:

- конструктивность и патриотичность, так как интенсифицирует работу по выявлению местных региональных преимуществ и общих национальных ценностей;
- коммуникативность, так как он легко принимается чиновниками, бизнесом, сообществом и может быть основой консолидации региональных и национальных элит;
- способность обеспечить конкурентные преимущества, активизируя местный творческий потенциал;
- способность привлекать работников разной квалификации и специализации (гуманитариев и техников).

Перечисленные преимущества показывают важность технологии культурно-познавательного туризма для запуска процессов регионального развития, но также демонстрируют невозможность достижения этих целей старыми управленческими методами.

Таким образом, в 1976г. в Брюсселе на конференции ИКОМОС была принята Хартия культурного туризма, которая включала следующее его понятие, как деятельности, «связанной с вовлечением передвигающегося населения в процесс познания и переживания опыта других людей, имеющих другие традиции, другую историю, другое наследие, другой образ жизни» [5].

«Культурно-познавательный туризм представляет собой туристский продукт, как комплекс туристских услуг, необходимых для удовлетворения потребностей туриста во время его путешествия, т.е. совокупность вещественных (товара) и не-вещественных (услуги) потребительных стоимостей» [6].

Туристские услуги – это услуги субъекта в туристской деятельности по размещению, питанию, транспортному, информационно-рекламному и культурно-познавательному обслуживанию, а так же услуги учреждений культуры, спорта, быта и развлечений, направленные на удовлетворение потребностей туриста.

На определенном этапе развития экономики, когда потребность в путешествиях резко возросла, появились и производители таких услуг. Это привело к формированию товара особого типа – культурно-познавательного туризма.

Возникновение данного вида туризма как товара потребовало формирования соответствующей материально-технической базы, наличия квалифицированных кадров по обслуживанию туристов и целенаправленного управления туристскими хозяйствующими субъектами. Это обусловило необходимость организационного обособления туризма в самостоятельную отрасль народного хозяйства.

Культурно-познавательный туризм не является товаром первой жизненной необходимости, поэтому он становится насущной потребностью человека только при определенном уровне его дохода и при определенном уровне богатства общества. Это происходит в том случае, когда туризм в стране развивается всесторонне, не превращая экономику страны в экономику услуг и развиваясь параллельно с другими отраслями

народно-хозяйственного комплекса.

Культурно-познавательный туризм также непосредственно участвует в создании национального дохода страны.

Совокупный вклад в экономику страны включает как прямой, так и косвенный вклад (воздействие).

Прямое влияние данного вида туризма на экономику — это результаты расходов туриста на покупку услуг и товаров туризма. Предприятия, к которым непосредственно поступают расходы туристов, также нуждаются в покупке товаров и услугах других секторов местной экономики. Таким образом, генерированная экономическая активность, полученная из этих последовательных этапов расходования, и является воздействием.

Во время прямого и косвенного расходования у местного населения накапливается доход в форме заработной платы, арендной платы и др. Этот дополнительный доход местные жители могут расходовать на покупку отечественных товаров и услуг, создавая этим новый виток экономической активности.

Культурно-познавательный туризм, однако, может оказать и негативное воздействие на экономику. Производство турпродукции и услуг требует переброски ресурсов из других сфер экономики, где потребность в них также высока.

Расчет экономического воздействия расходов туристов производится с помощью мультипликатора.

«Мультипликатор туризма – это отношение отклонения одного из ключевых экономических показателей (производства, занятости, дохода) к изменению расходов туристов» [7].

Существует коэффициент, на который должны умножаться расходы туристов. Для оценки общего изменения производства им является мультипликатор производства. Для оценки изменений общего дохода используется другой коэффициент, на который также должны умножаться расходы туристов.

Расходы туристов, в первую очередь, идут на туристские предприятия, непосредственно обслуживающие туристов. Далее эти деньги тратят фирмы. Часть денег уходит из экономического оборота на оплату импорта товаров и напитков, потребляемых туристами, или на оплату услуг, предлагаемых туристскими предприятиями, находящимися за пределами данной местности. Деньги, потраченные туристами на эти виды продуктов и услуг, в дальнейшем не играют роли в генерировании экономической деятельности. Поэтому количество денег, активно циркулирующих в местной экономике, сокращается на эту сумму. Оставшиеся деньги используются на покупку местных товаров и услуг, оплату труда, покрытие налогов и т.д. В каждом цикле расходования некоторая часть денег оседает у местных жителей в виде доходов. Определенная часть этих денег накапливается и прекращает свой оборот в экономике. Доход, который не накапливается, тратится на импорт и уходит в виде налогов в бюджет государства. Таким образом, доходы сокращаются, и в каждом цикле происходит утечка капитала из системы. Доходы расходуются в большом объеме в результате дальнейшего генерирования экономической деятельности за счет доходов туристов.

Математически мультипликатор выражается формулой:

$$K = \frac{1}{1 - MPC}$$

где MPC – предельная склонность к потреблению; $1 - MPC$ – предельная склонность к накоплению.

При оценке значения мультипликатора важно не только выбрать методику, но и определить вид мультипликатора. Каждый вид выполняет свои специфические функции.

Мультипликатор продаж измеряет дополнительные обороты бизнеса в результате увеличения расходов туристов.

Мультипликатор производства измеряет объем дополнительного производства за счет увеличения расходов туристов.

Мультипликатор доходов измеряет дополнительные доходы (заработная плата, арендная плата, проценты от ссуд и прибыли), образующиеся в экономике в результате увеличения расходов туристов.

Мультипликатор занятости характеризует количество рабочих мест, созданных за счет дополнительных расходов туристов.

Культурно-познавательный туризм – это многопродуктивная индустрия, связанная с большим числом секторов в экономике и, следовательно, для расчета мультипликатора требуется большая база данных.

Становление и развитие данного вида туризма как отрасли характеризуются системой определенных экономических показателей, отражающих количественный объем реализации туристских услуг и их качественную сторону, а также экономические показатели производственно-обслуживающей деятельности туристских хозяйствующих субъектов.

Система показателей культурно-познавательного туризма включает:

- объем туристского потока;
- состояние и развитие материально-технической базы;
- показатели финансово-экономической деятельности турфирмы;
- показатели развития международного туризма.

Развитие данного вида туризма и увеличение объема услуг требуют взвешенного подхода, так как очень высоки социальные последствия принимаемых решений.

Итак, культурно-познавательный туризм – это удовольствие, связанное с путешествием в целях отдыха, лечения, участия в культурных, научных или деловых встречах и т.д.

Литература

1. Минсафина Т., Чирикова Т. Андеграунд в краеведческом музее. // Художественный журнал. – № 33. – 2001. – С. 10–13.
2. Туризм и гостиничное хозяйство: Учебное пособие. – М: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ». – 2003. – 303 с.
3. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
4. Рябова И.А. Словарь международных туристских терминов/И.А. Рябов, Д.К. Исмаев, С.Н. Путилина – М.: Книгодел, 2005. – 466 с.
5. Сенин В.С. Организация международного туризма: Учебник – М.: Финансы и статистика. – 2000. – 400 с.
6. Туризм и гостиничное хозяйство: Учебное пособие. 2-е издание. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ». – 2005. – 352 с.
7. Каурова А.Д. Организация сферы туризма: Учебное пособие. – М.: Герда. – 2004. – 320 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

Е.Н. Афанасьева

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Научный руководитель – к.э.н., профессор Е.И. Богданов

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Статья посвящена рассмотрению основных социально-экономических аспектов необходимости развития внутреннего туризма в Российской Федерации в условиях мирового финансового кризиса, снижения курса рубля к иностранным валютам и, следовательно, уменьшения возможностей российских туристов по посещению других стран. Статья затрагивает потенциальные возможности российского туристского рынка по обслуживанию внутренних туристов, а также возможные положительные последствия роста внутреннего туристского потока.

Ключевые слова: внутренний туризм, туристский поток, валовой внутренний продукт, уровень безработицы, инфраструктура

На территории Российской Федерации находятся 23 историко-культурных и природных объект, внесенных в список всемирного наследия ЮНЕСКО, 35 национальных парков и 84 заповедника. За период более чем тысячелетней истории Российского Государства с 862 года народами, проживающими на его территории создано огромное культурно-историческое и духовное наследие [1]. Такое огромное количество объектов туристского показа должно использоваться по назначению.

При грамотном использовании и действительно экономически обоснованном подходе, все это может и должно приносить доход. Все это мы можем и должны представлять другим людям, которые захотят прикоснуться к нашей культуре, традициям, быту. Именно развитие внутреннего туризма должно стать шагом от потребительского к рациональному использованию того, что сберегли и преумножили для нас предыдущие поколения.

Последние события в мировой экономике показали, что не все государства-участники международных договоров способны выполнять взятые на себя обязательства, не все выполняют их честно, многие не способны стабилизировать обстановку внутри своей страны, что негативно сказывается на мировой экономической ситуации. В такой обстановке в более удачном положении оказались страны, имеющие альтернативные мировой торговле источники дохода. Такие как, например, Япония, развивающая высокотехнологичные производства или Таиланд, основной статьей доходов которого является туризм. Россия, конечно, не сможет жить за счет поступлений от туризма, как вследствие значительных размеров государственной территории, так и разнообразия альтернативных источников получения дохода в различных отраслях. Однако рассмотрение поступлений от развития въездного и внутреннего туризма в качестве серьезного источника поступления средств в государственный бюджет заслуживает внимания.

Дополнительным положительным стимулом может служить и тот факт, что, как отмечалось Всемирной Туристской Организацией, возрастает популярность Центральной и Восточной Европы у туристов по всему миру [2]. Таким образом, можно сделать выводы об имеющемся в настоящее время потенциальном спросе на туристские ресурсы, которыми располагает, в частности, Российская Федерация.

В сложившейся на сегодняшний день ситуации мирового финансового кризиса, снижения курса рубля по отношению к иностранным валютам, снизились и возможности российских туристов, связанные с посещением других стран. Как это ни звучит парадоксально, но, не смотря на снижение цен за рубежом, для российских, в

частности туристов, отдых продолжает дорожать из-за постепенного обесценивания рубля. Аналитики прогнозируют дальнейшее постепенное ослабление рубля к иностранной валюте, что значительно снижает возможности российских туристов, связанные с отдыхом за рубежом. По прогнозам, до 20 процентов россиян не смогут в 2009 году провести отпуск в других странах.

По данным Ростуризма, в прошлом году на территории своей страны отдохнули более 30 миллионов россиян. По оптимистическим оценкам отдельных представителей туристского бизнеса ожидается увеличение внутреннего турпотока на 4 – 5 процентов за счет того, что «высвободившиеся туристы не останутся дома на диване, а сделают выбор в пользу отечественных курортов». Такие надежды выражает руководитель Ростуризма Анатолий Ярочкин [3].

Прогнозировать туристский спрос в такой ситуации достаточно проблематично по ряду причин. Например, при высоких инфляционных ожиданиях, люди должны, как гласит классическая теория спроса, больше покупать товаров повседневного спроса сегодня, чтобы их деньги не обесценились завтра. Однако, туристский продукт вряд ли можно отнести к покупкам, которые необходимо совершать с определенной периодичностью. Средства, которые могли бы быть потрачены на отдых, скорее всего, найдут более рациональное в сложившихся нестабильных условиях применение.

Следующий аспект проблемы заключается в необходимости учитывать те же ожидания со стороны продавцов, влияющие на цену предлагаемого турпродукта. В классической теории предложения, ожидаемая инфляция вызывает рост цены. Однако, скорее всего, при снижении спроса на услуги туризма, снизятся и цены на них, что должно хоть как-то мотивировать потребителя к покупке.

А теперь вернемся к нашей действительности. Спрос на туристский продукт снизился. Предложение отреагировало на это снижением цен. Однако, если учесть, что расчеты большинство туристских фирм, работающих с зарубежными направлениями производит в иностранной валюте, преимущественно долларах или евро, получаем нулевое, если не отрицательное снижение цены. Последнее напрямую связано с текущим курсом рубля к указанной валюте.

Соответственно, можно говорить о благоприятных условиях для развития внутреннего туризма, поскольку именно на внутреннем рынке сохранилась возможность предложить неплохой туристский продукт по приемлемой цене. Работая на внутренний рынок, предприятия туристской индустрии смогут с наименьшими потерями выйти из кризиса. Как пример можно привести фирму ЛенКонцерт-Тур, созданную в 2006 году на базе предприятия Ленконцерт. Компания является членом Санкт-Петербургской Международной бизнес-ассоциации на Северо-Западе (СПИБА). Один из дипломных проектов студентки заочного отделения, являющейся сотрудницей данной турфирмы, был посвящен разработке туристского маршрута «Валдай – Новгород – Старая Русса» и составлению бизнес-плана с целью его последующего внедрения на предприятии. Следует отметить, что эта туристская фирма также активно работает с зарубежными направлениями, однако падение спроса в этих сегментах заставило ее расширять предложение в области внутреннего туризма, надеясь на переориентацию потребителей.

Если говорить о внутреннем туристском спросе, то здесь можно предположить, что часть потребителей вместо того, чтобы совсем отказаться от приобретения туристского продукта, предпочтет более экономичный вариант. Разрабатывая внутренние бюджетные туры, стоимостью до 30 тысяч рублей, можно привлечь потребителей из ранее пассивных сегментов туристского рынка. Возможно, именно внутренний туризм может стать огромным рынком для предложения туристского продукта небольшими фирмами, потому что они имеют больше возможностей для изучения регионального рынка и разработки туров, направленных на лучшее

удовлетворение клиентов. В этой связи на улучшение качества услуг туризма будет влиять и высокая степень конкуренции, заставляющая небольшое туристское предприятие искать возможности наилучшего способа, по сравнению с конкурентами, удовлетворения потребностей потребителей. Для небольших туристских фирм, находящихся в постоянном поиске путей минимизации собственных издержек огромную роль имеет и положительная репутация, сформировавшаяся из отзывов благодарных клиентов за предоставленные качественные услуги по доступной цене.

Таким образом увеличение конкуренции на внутренних сегментах туристского рынка России будет иметь положительный эффект для потребителя как в отношении цены на предлагаемые услуги туризма, так и качества их оказания.

Государство, в свою очередь, должно способствовать развитию внутреннего туризма, т.к. наша страна способна удовлетворить довольно широкий спектр туристских потребностей за счет уже имеющихся и создаваемых объектов. По данным Ростуризма, за прошедший год в России было построено более 600 гостиниц, пансионатов и кемпингов в общей сложности на 44 тысячи мест. Туризм – это, по сути, торговля впечатлениями, за которые турист платит определенную цену, поскольку услуги в большинстве своем не имеют материального выражения. Поэтому крайне важно отдавать приоритет развитию именно внутреннего туризма, как источника поступления средств в национальную экономику. Влияние туризма на валовой внутренний продукт (ВВП, GDP) очевидно, оно положительно. Всемирная Туристская организация так характеризует их взаимосвязь. В основном, рост туристских прибытий инициирует развитие экономики, за счет положительного изменения в валовом внутреннем продукте (GDP). В годы, когда экономический рост превышал 4 процента, рост объемов туризма был выше. Когда рост ВВП (GDP) падал ниже отметки в 2 процента, темпы роста в туризме также замедлялись. Когда же ВВП достигал отметки в 3,5 процента, туризм возрастал в среднем в 1,3 раза быстрее [4]. Такая ситуация вполне объяснима, ведь поступления от туризма также участвуют в формировании валового внутреннего продукта.

Еще одним положительным фактором развития внутреннего туризма служит и его влияние на социальную ситуацию в конкретных регионах, в частности на снижение количества безработных, за счет создания дополнительных рабочих мест в туристской индустрии. Развитие и полномасштабное использование имеющейся материально-технической базы и создание новых востребованных объектов неизбежно инициирует дополнительные потребности в рабочей силе [5]. Причем, важно отметить, что возрастет потребность в специальностях, не требующих длительной профессиональной подготовки. Это позволит в сложных экономических условиях, сложившихся на рынке рабочей силы в начале 2009 года, обеспечить работой значительный процент людей, потерявших возможность трудоустройства. Заметим, что средний месячный доход горничной на конец 2008 года в городе Санкт-Петербурге составлял около 25 тысяч рублей и около 15 – в области, что, в принципе соответствует среднему уровню заработной платы по Санкт-Петербургу и Ленинградской области.

Положительным эффектом от развития туризма внутри регионов может служить и развитие инфраструктуры, которой смогут пользоваться местные жители наравне с туристами. Примером, который у всех на слуху может служить Сочи. Строительство окружной дороги, которое вялыми темпами велось еще с 1998 года, планируется закончить уже к 2011 году. Эта дорога очень необходима городу, центр которого задыхается в пробках, однако интенсивному строительству и сдаче в эксплуатацию многих развязок Сочи обязан своему развитию в качестве туристского центра. Решение и разработка Федеральной Целевой программы «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 годы)» стало результатом анализа туристского потенциала Кавказского региона и политики поддержки внутреннего

туризма. Одним из положительных результатов такой политики станет проведение в 2014 году XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских игр в городе Сочи [6].

Государство может и должно участвовать в формировании экономически обоснованной политики в области поддержания, выбора и развития приоритетных направлений туризма. Активная политика государства, направленная на стимулирование развития внутреннего туризма будет способствовать укреплению имиджа Российской Федерации, как страны с богатым культурно-историческим наследием, уникальной материально-технической базой рекреационного и оздоровительного туризма. Глава министерства спорта, туризма и молодежной политики Виталий Мутко сообщил, что на пропаганду туристических возможностей России в 2009 году будет потрачено 50 миллионов бюджетных рублей. Это практически ничтожное вливание средств в перспективную отрасль экономики, по сравнению с тем, какую поддержку оказывает государство некоторым нерентабельным предприятиям.

В настоящее время, несмотря на кризисную ситуацию, есть все возможности для увеличения туристского потока именно внутри Российской Федерации за счет туристов, которые не смогли отправиться за границу, но привыкли проводить отпуск вне дома, а также иностранных граждан, которых привлекают достаточно низкие, по сравнению с европейскими, цены на российский туристский продукт. Это решение взаимовыгодно туристским предприятиям, которые вполне способны пересмотреть свое предложение в пользу отечественных курортов, и государству, которое будет получать дополнительные доходы в бюджет. Также, как уже отмечалось ранее, ориентация на внутренний туризм благоприятно сказывается на социальных составляющих экономики, таких как безработица, доходы населения и пр.

Литература

1. Википедия. Свободная энциклопедия [электронный ресурс]/ раздел Россия – Википедия – Режим доступа: <http://www.ru.wikipedia.org>, свободный. – Загл. с экрана. – 43 яз.
2. World Tourism Organization [электронный ресурс] / раздел «Methodological Notes» – Режим доступа: <http://www.unwto.org>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
3. Н.Егоршева Меняем направление// Российская газета. – 04.02.2009. – №17 (4841). – С. 9.
4. World Tourism Organization [электронный ресурс] / раздел «Tourism and the world economy» – Режим доступа: <http://www.unwto.org>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
5. Планирование на предприятии туризма: Учебник/ Е.И. Богданов, О.Н. Кострюкова, В.П. Орловская, П.М. Фенин; Под ред. проф. Е.И. Богданова. – СПб: Изд. Дом «Бизнес-пресса». – 2004. – 320с.
6. ФЦРП «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 годы)» и распоряжение Правительства Российской Федерации от 23 января 2006 г. № 58-р.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА НАКОПЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ И ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТОВ

И.А. Бабенко

**(Балашовский филиал Саратовского государственного университета
им. Н.Г. Чернышевского)**

Научный руководитель – к.э.н., доцент А.О. Егоренко

**(Балашовский филиал Саратовского государственного университета
им. Н.Г. Чернышевского)**

В статье исследуются особенности опыта формирования и развития человеческого капитала в России и ОАЭ. Сделаны выводы о том, что ключевым фактором развития современного общества становится научная и инновационная деятельности, образование, здравоохранение, совершенствование профессионального и творческого потенциала. Дано определение понятия «человеческий капитал». Показана взаимосвязь уровня и качества жизни населения и мер по формированию и накоплению человеческого капитала. Проанализирован опыт ОАЭ и частично адаптирован к современным российским реалиям.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, здравоохранение, современный уровень развития технологий

Введение

Отношения в сфере труда, цены услуги труда, создание конкурентной среды на рынке труда России соотносятся с человеческим капиталом. Необходимость исследования человеческого капитала и форм его отражения в мировой экономической системе определяется специфическим функционированием человеческого капитала.

Человеческий капитал – сложная, подвижная структура, находящаяся в постоянном изменении. Особенно крупные изменения произошли за последнюю четверть века. Нового уровня достиг процесс интернационализации, глобализации производительных сил. Расширение международного разделения труда теснее связывает национальные хозяйства отдельных стран. Происходит усиление взаимозависимости и взаимодействия отдельных государств.

Предлагаемая вниманию читателя работа строится на основе логического и исторического изложения основных вопросов формирования и развития человеческого капитала в мировой экономической системе. Рассматриваемый материал дается в единстве, раскрывающем сложную, разноуровневую систему. Работа помогает понять основные тенденции накопления человеческого капитала, определить его характер.

Опыт накопления человеческого капитала в мировой экономической системе основывается на обширном статистическом материале, отечественных и зарубежных исследованиях, а также официальных публикациях международных организаций.

Важно раскрыть структуру человеческого капитала и выделить факторы, влияющие на его динамику. Теоретическая и практическая значимость процесса накопления человеческого капитала и его влияния на экономику, недостаточная изученность этих проблем в теоретическом плане обусловили выбор темы исследования.

Цель исследования состоит в изучении процесса накопления человеческого капитала в Российской Федерации и ОАЭ.

Реализация поставленной цели исследования потребовала решения следующих задач:

- раскрытия человеческого капитала как экономического явления;

- выделения факторов, влияющих на динамику накопления человеческого капитала;
- влияние государства на процесс формирования и развития человеческого капитала в России и ОАЭ.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие между субъектами рынка труда по поводу формирования и развития человеческого капитала.

Объектом исследования является процесс накопления человеческого капитала в национальной экономике России и ОАЭ.

Теоретической и методологической основой исследования являются труды, составляющие классическое наследие экономической теории, монографические и диссертационные исследования отечественных экономистов, адаптированные к современной социально-экономической ситуации, а также работы и результаты исследований зарубежных авторов по проблемам человеческого капитала.

Сравнительный анализ опыта накопления человеческого капитала

Проблема исследования данной темы является актуальной для современного общества. Ключевым фактором развития, которого становится научная и инновационная деятельности, образование, здравоохранение, совершенствование профессионального и творческого потенциала, наукоемкие и информационные технологии; основой и предпосылкой всех изменений в обществе является человек, работник, обладающий способностью к творческому труду, носитель определенной ценности.

Главное богатство любой общественной системы – человеческий капитал, в конечном счете, определяющий могущество страны и общества, главный фактор развития последних в современном мире – фактор человеческий. Демографический ресурс сегодня определяется не только и не столько количественными, сколько качественными параметрами.

Формирование и развитие человеческого капитала являются важнейшим элементом для создания стабильной экономики. Поскольку любые экономические действия строятся в первую очередь на базе трудовых ресурсов. Причины этого заключаются в том, что демографическая ситуация, положение с использованием человеческого капитала, во многом влияют на состояние и перспективы экономического и социального развития страны.

В любой экономической системе совершенствование природных и приобретенных способностей человека к труду коррелирует с повышением эффективности труда, улучшением качества выпускаемой продукции, а также расширением общественного воспроизводства. Укрепление здоровья человека, совершенствование его профессионального и творческого потенциала, культуры представляют собой комплексный резерв развития страны, надежную основу процветания общества и стабильности государства. Поэтому изучение проблемы формирования человеческого капитала приобретает все большее значение [1].

Последние десятилетия отмечены нарастанием противоречий между уровнем развития производительных сил и развитием человека. Революционные изменения в производительных силах не сопровождались соответствующими переменами в положении человека. Многие миллионы людей остаются малограмотными, не могут ощутить себя созидательной силой. Но в обществе, постепенно приходит понимание того, что социальные услуги выступают объективно необходимым условием функционирования экономической системы. Они создают условия для поддержания воспроизводства населения, повышения квалификации работников. Привлечение,

подготовка, непрерывное повышение квалификации кадров требуют не меньших, а иногда больших затрат по сравнению с капиталовложениями в средства производства.

Переживаемая Россией социально-экономическая трансформация коснулась всех без исключения отраслей, в том числе связанных с образованием, обучением, подготовкой и переподготовкой кадров. Становление новой системы, к сожалению, сопровождающееся значительными потерями в качестве обучения на всех уровнях, начиная с общего и кончая высшим профессиональным образованием, происходит на фоне перехода к индустриальному обществу, главным производственным ресурсом которого становится высококвалифицированный труд, основанный на знаниях и информации. Качественно иные знания нужны не только молодому пополнению трудовых ресурсов, но и уже работающим гражданам, что выводит проблему совершенствования системы образования на государственный уровень и требует соответствующих корректив в ее институциональной структуре.

Образовавшийся в результате реформ 90-х годов разрыв социальных связей привел в России к глубокому социально-экономическому кризису и обесценению наличного физического и человеческого капиталов. Потери последнего нанесли стране не меньший ущерб, чем упадок промышленности и сельского хозяйства и вывоз финансового капитала. Сегодня по параметрам человеческого капитала Россия скатилась на 33-е место в мире. Все это крайне негативно отразилось на формировании гражданского общества. Усилилось отчуждение населения от собственности и власти. Не случайно в стране резко снизился уровень участия граждан в выборах на всех уровнях, особенно на местных.

Индекс развития человеческого капитала регионов сильнее всего зависит от их экономики. Устойчивый экономический рост в России длится уже восемь лет, его позитивное воздействие очевидно – выросли доходы населения, сократился уровень безработицы [2]. Однако качество роста, его социальная проекция оценивается не только динамикой доходов и занятости, но и улучшением здоровья населения, ростом доступности образования, развитием социальной инфраструктуры.

В этих условиях абсолютным приоритетом является модернизация секторов, обеспечивающих развитие человеческого потенциала, прежде всего образования и здравоохранения. Главное конкурентное преимущество современной высокоразвитой страны обусловлено человеческой личностью и теми факторами, которые непосредственно связаны с жизнедеятельностью человека, т.е. с состоянием сфер образования, здравоохранения, жилья. В этих секторах – ключ к обеспечению высокого и устойчивого экономического роста в средне- и долгосрочной перспективе.

Постиндустриальное общество, в направлении к которому движутся мир и наша страна, активно пользуется не только информационно-коммуникационными технологиями: должны в полной мере утвердиться также био- и нанотехнологии, воплощающие достижения принципиально новых областей научного знания. Инновационное изменение отечественной экономики предполагает переход от развития, базируемого на использовании природных ресурсов, к динамике, основанной на эксплуатации человеческого интеллекта, на наукоемких производствах и фундаментальных открытиях [3]. Требования к работнику изменяются: на первое место постепенно выходят знания и интеллектуальный капитал – соответственно, функции и значение образования должны отвечать новым приоритетам.

В мире много стран, которые имеют опыт формирования и накопления человеческого капитала, для более успешной конкуренции на мировом рынке. Но есть, по нашему мнению, уникальная страна, которая за достаточно небольшой отрезок времени (30–40 лет) сделала огромный рывок от неграмотных бедуинов и нищеты до второго в арабском мире места по силе экономике и вошла в пятерку наиболее динамично развивающихся государств планеты.

При достаточно немногочисленном, но богатом населении Объединенных Арабских Эмиратов индустриализация должна быть капиталоемкой и интенсивной. Современная промышленность (и в первую очередь – высокотехнологичный сектор) требует большого количества квалифицированной рабочей силы. Правительства эмиратов прилагают огромные усилия для подготовки национальных технических кадров.

Система образования построена таким образом, чтобы выпускники учебных заведений отвечали требованиям рынка труда. К сожалению, пока школьники и студенты больше ориентированы на зубуривание и заучивание материала наизусть, а не на развитие своих творческих способностей.

Правительству Объединенных Арабских Эмиратов надлежит в серьёз задуматься над необходимостью учреждения специального органа, ответственного за научные исследования. Используя зарубежный опыт, необходимо открыть исследовательские центры и лаборатории при университетах и в индустриальных центрах, своеобразные "инкубаторы", где молодые и талантливые граждане ОАЭ могли бы реализовать свои способности и применять их на практике. Примером, достойным подражания, мог бы стать проект Internet City, открытый для свободного посещения и научной работы студентов. В Абу-Даби действует проект CERT (Centre for Excellence in Research & Technology) при Higher Technology Campus для стимулирования технического творчества молодежи.

Необходимо скоординировать направления научных исследований и в рамках Совета Стран Персидского Залива (GCC), чтобы регион был известен в мире не только огромными запасами нефти и газа, но и высочайшим уровнем развития технологий.

Реализация этих планов поможет Объединенным Арабским Эмиратам в наступившем тысячелетии стать в один ряд с высокоразвитыми индустриальными державами. Наблюдался резкий прирост населения и рабочей силы в период с 1975 по 1995 года в основном благодаря их притоку из-за границы. Количество занятых в производственной сфере, составляет примерно 10% от общей численности работников в Объединенных Арабских Эмиратах. Исследования, постоянно проводимые ТПП эмирата Дубай, свидетельствуют о том, что промышленность не испытывает нехватки квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы. Следует отметить, что в индустриальном секторе работает ничтожное количество местных жителей. Однако в производство ежегодно приходят выпускники технических заведений [5].

Покойный правитель Абу-Даби шейх Заед быстро осознал потенциал нефтяной промышленности и обеспечил развитие всех эмиратов, вкладывая прибыль от экспорта нефти в здравоохранение, образование и развитие национальной инфраструктуры. Заед не уставал подчеркивать, что для того, чтобы облегчить развитие страны, необходимо в полной мере использовать ее главный ресурс – человеческий капитал. При этом делая основную ставку на обучение молодежи. В последние годы жизни, уже, будучи тяжело больным, Заед находил силы уделять особое внимание образованию и будущему молодежи. Шейх Заед основал в столице Объединенных Арабских Эмиратов Абу-Даби суперсовременный и не имеющий аналогов в мире женский университет, теперь носящий его имя. Это учебное заведение не уступит ведущим вузам мира, по своему оснащению и потенциалу. Единственное, что может смутить иностранца, – это обилие девушек в традиционных арабских черных одеждах. Но это вполне понятная дань уважения вековым мусульманским традициям. 90 процентов студентов обучаются в университете Заеда бесплатно. Для остальных, по меркам Эмиратов, плата символическая. Все студентки блестяще говорят на английском языке. Сказывается то, что в свое время правительство страны подписало контракты с известными профессорами из Великобритании и Америки [5].

Экспорт нефтепродуктов (а не сырой нефти) позволяет получать дополнительные доходы. Рациональное использование попутных нефтяных газов даёт сырьё для нефтехимической промышленности и топливо для получения электроэнергии. При добыче нефти и газа внедряются передовые технологии, что позволяет готовить высококвалифицированные национальные кадры.

Заключение

Таким образом, на основании выше изложенного можно сделать следующие выводы:

Человеческий капитал нами рассматривается как совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества.

Под «человеческим капиталом» понимаются знания, навыки и способности человека, которые содействуют росту его производительной силы. Производительные качества и характеристики работника были признаны особой формой капитала на том основании, что их развитие требует значительных затрат времени и материальных ресурсов и что они подобно физическому капиталу, обеспечивают своему владельцу более высокий денежный доход. Важнейшими формами вложений в человека считают образование, подготовку на производстве, медицинское обслуживание, миграцию, поиск информации о ценах и доходах, рождение и уход за детьми. Образование и здравоохранение – это факторы долговременного действия. В отличие от них миграция и поиск информации выступают как факторы кратковременного действия.

Экономическое развитие прямо зависит от эффективности расширения системы образования, т.к. именно она поставляет необходимые для научных исследований кадры и научно-технический персонал, т.е. уровень образования рабочей силы является одним из наиболее важных факторов экономического и научно-технического развития.

Демографическая политика – система административных, экономических, пропагандистских и др. мероприятий, с помощью которых государство воздействует на естественный прирост населения (прежде всего рождаемость). Охрана здоровья делает человека способным к более интенсивному и продолжительному труду. Заболеваемость и смертность в России значительно выше, чем в развитых странах, из-за низкого качества продуктов питания, его нерациональной структуры, распространённости вредных привычек, занятости на работах с неблагоприятными условиями труда, недостаточных затрат на охрану труда, высокой загрязнённости воздуха, воды и земли, недостаточной организации медицинского обслуживания и технической оснащённости лечебных учреждений.

Развитие экономики любой страны и мировой экономики в целом решающим образом зависит от качества человеческого капитала. Их качество имеет исторически конкретный характер и проявляется в виде определённо развитых свойств индивидов, которые отражают способность и готовность последних к той или иной конкретной деятельности. Они воплощаются в деятельностном, производительном потенциале. Производительный потенциал, помимо психологических, физических качеств и здоровья работников, включает ряд характеристик, определяющих уровень общего и специального образования, накопленный производственный опыт, общий культурный уровень развития, зависящий от всего комплекса жизненных условий. Они во многом определяются социально-экономическим уровнем развития подсистем мирового хозяйства и отдельных стран.

Поскольку формирование человеческого капитала выступает системной задачей, то ее решению должны быть подчинены все элементы политики современного государства

(бюджетной, инвестиционной, кредитной, налоговой, социальной, образовательной, экологической). Считаю, целесообразным проанализированный опыт Объединенных Арабских Эмиратов адаптировать к современным российским реалиям и реализовывать его в нашем государстве.

Литература

1. Нестеров Л. Национальное богатство и человеческий капитал// Вопросы экономики. – 2003. – № 2.
2. Зубаревич М. Социальная проекция экономического роста: (индекс развития человеческого капитала)// Вопросы социально-экономического обеспечения. – 2007. – №6 (март). – С. 17–19.
3. Егоров Е. Человеческий фактор и экономический рост в условиях постиндустриализации// Вопросы экономики. – 2004. – № 5.
4. Стиглиц Дж. Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку// Экономическая наука в современной России. – 2001. – №4. – 144 с.
5. Российская газета. – 2006. – 21–27 июня. – С. 28–29.

СИСТЕМА ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛЛОКАЦИИ РЕСУРСОВ

В.В. Валетко

(Белорусский государственный технологический университет)

Научный руководитель – д.э.н., профессор И.М. Лемешевский

(Белорусский государственный технологический университет)

Одним из основных условий повышения эффективности экономики стран, строящих рыночную экономическую систему, является создания системы стимулов для постоянной реструктуризации предприятий. Последовательное развитие и совершенствование структур управления и институциональной среды должны стать основой эффективного институционального механизма реструктуризации предприятий как важного уровня экономической системы, обеспечивающей размещение ресурсов. Данный институциональный механизм реаллокации ресурсов в своей основе должен иметь эффективную структуру прав собственности.

Ключевые слова: права собственности, реаллокация ресурсов, предприятие, реструктуризация, эффективность

Введение

Повышение эффективности развивающих рыночную экономическую систему стран невозможно без создания многоуровневой системы стимулов для постоянной реструктуризации предприятий. Последовательное развитие и совершенствование структур управления и институциональной среды, включая институт государственного регулирования, должны стать основой эффективного институционального механизма реструктуризации предприятий как важного уровня экономической системы, обеспечивающей размещение ресурсов.

Процесс аллокации и реаллокации ресурсов

Экономисты традиционно придают первоочередную важность эффективной аллокации ресурсов, теоретическая возможность которой достигается в соответствии с принципами теории благосостояния [1, с.107]. Прежде всего, отметим, что экономический смысл англоязычного термина «аллокация» более точно передает слово «размещение», а не «распределение», как принято в большинстве переводов. Термин «распределение» имеет смысловой оттенок принятия централизованных решений об использовании ресурсов в рамках некоторого набора известных способов. Так, А. Алчиан и Г. Демсец [2] также отмечают искажение сути проблемы социального выбора при формулировании важнейших экономических решений общества в виде стандартных вопросов из учебников: какие товары производить? как произвести эти товары? кому достанется то, что произведено? Авторы подчеркивают, что «экономические организации по необходимости находят то или иное решение перечисленных проблем, но даже самое централизованное общество не конкретизирует и не может конкретизировать ответы на эти вопросы заранее и во всех деталях. Полезнее и ближе к истине рассматривать социальную систему как опирающуюся на методы, правила или обычаи разрешения конфликтов, возникающих в процессе использования редких ресурсов, чем воображать, что общество в состоянии заранее определить конкретные способы их использования» [2, с. 16].

Таким образом, термин «распределение ресурсов» также искажает суть экономических решений в процессе выбора способа использования ресурсов. В рыночной экономике данные альтернативные способы и лежащие в их основе знания выявляются в самом процессе рыночных отношений, где конкуренция выступает как

Хайкевская «процедура открытия» [3], приводящая к инновациям или осуществлению «новых комбинаций» [4]. Данные «рекомбинации», рассматриваемые на уровне отдельного предприятия, и отражают сущность процесса реструктуризации, как отдельной компании, так и экономики в целом.

Напомним, что центральная теоретическая идея микроэкономики заключается в том, что при свободном обмене ресурсы перемещаются туда, где их использование является наиболее ценным. В этом случае принято считать, что аллокация ресурсов является эффективной по Парето, то есть в условиях существующих ограничений изменения в использовании ресурсов (их реаллокация) не могут привести к увеличению общего благосостояния [5, с. 31]. Таким образом, наличие условий «свободного обмена» служит гарантией достижения эффективности, и проблема реаллокации не имеет надлежащей остроты. Однако уже Ф.А. Хайек настаивал, что «экономическая проблема общества заключается главным образом в быстрой адаптации к изменениям» [6, с. 524], что выводит на первый план именно реаллокационные решения собственников ресурсов. Для подобной адаптации решающими являются процессы наблюдения, интерпретации и реагирования на изменения в информации. Поскольку значительная часть важной информации является уникальной, и, следовательно, не может быть передана быстро и без издержек некоторому общему центру, то носители частных знаний должны иметь стимулы и полномочия на осуществление адаптационных решений и действий. В современной экономике, где в ходе углубления разделения труда происходит закономерная специализация функций управления (контроля) и собственности, носителями таких знаний являются не только собственники, но и наемные менеджеры. Проблема стимулов становится еще более острой.

В процессе осуществления изменений на предприятиях наибольшие стимулы для эффективного использования уникальных предпринимательских знаний возникают при наличии «прав собственности» на прирост ценности бизнеса в результате реструктуризации, по сути, права на вознаграждение в виде прироста остаточного дохода. Другими словами, поставленная цель эффективной реструктуризации предприятий реализуется лишь в случае, если носители частных знаний имеют частные права собственности либо на активы предприятия (их часть) либо на часть прироста ценности данных активов. Система прав собственности, таким образом, является ключевым элементом экономического механизма реаллокации ресурсов.

Система прав собственности

Исследователи современного капитализма отмечают, что «из четырех основ современного богатства – прав собственности, научного реализма, быстрого доступа к капиталу, эффективного транспорта и коммуникаций – права собственности возникли ранее всего» [7, с. 52]. Тем не менее, хотя отдельные экономисты прошлого уделяли внимание распределению собственности и ее влиянию на эффективность, но систематических исследований не проводилось. Поэтому даже авторитетные работы по истории экономической мысли Й. Шумпетера и М. Блауга не содержали в предметных указателях терминов «собственность» и «права собственности». Концепция же прав собственности как «систематический анализ экономических стимулов, порождаемых собственностью на редкие ресурсы, возникла только в 1960-е гг.» [8, с. 150]. В то же время М. Перлман в предисловии к «Истории экономического анализа» Шумпетера приводит слова марксиста Р. Мика, который «считает, что предельный анализ отражает связь между людьми (производителями) и благами, в то время как более ранний классический анализ отражал связь между людьми (работниками) и собственниками» [9, с. хxi]. С точки зрения Мика, предельный анализ не позволяет рассматривать общественные отношения и процесс производства, как более важные объекты анализа.

Социальные отношения вновь стали детально изучать представители американского институционализма в начале XX века, а позднее отношения собственности стали предметом исследования новых институционалистов, активно разрабатывающих теорию прав собственности [8].

Система прав собственности, под которой мы понимаем множество экономических и социальных отношений, определяющих положение каждого индивида относительно использования ресурсов, начала становление в период зарождения экономических отношений по поводу ставших редкими ресурсов. Данный исторический процесс хорошо проиллюстрировал Л. фон Мизес: «Если у земли нет собственника, то, хотя с правовой точки зрения, ее можно назвать общественной собственностью, но ущерб от ее использования не принимается во внимание. Люди, имеющие возможность присвоить плоды – древесину и дичь лесов, рыбу водных пространств и минеральные ископаемые недра – не беспокоятся о последующих эффектах их способа эксплуатации. Для них эрозия почвы, истощение ограниченных ресурсов и прочие ухудшения будущего использования являются внешними издержками, которые не входят в калькуляцию затрат и выпуска. ... Когда эти эффекты проявляются в снижении чистых доходов, крестьяне бросают землю и перемещаются на новое место. Только когда страна заселяется более плотно и земля хорошего качества уже недоступна для присвоения, люди начинают рассматривать такие хищнические методы расточительными. С этого времени люди начали утверждать институт частной собственности на землю. Они начали с пашни, затем, шаг за шагом, включили пастбища, леса, рыбные запасы» [10, с. 656].

Право собственности – это право выбора способов использования экономического блага, соблюдение которого обеспечивается обществом. Частным является право собственности, которым обладает конкретный индивид и которое может быть отчуждено в обмен на соответствующие права на другие блага. Сила данного права измеряется вероятностью и издержками его реализации, которые зависят от правительства, неформальных общественных действий и преобладающих этических и моральных норм [11, с. 1031].

Законы устанавливают множество правоустанавливающих форм, и они создают первоначальное распределение прав и обязательств. Анализ, проведенный Р. Коузом, позволяет сделать вывод, что если нет правовых или фактических препятствий для обмена, то динамика рынка определит окончательное распределение прав [12]. Передаваемость прав собственности в свободной экономике приводит к их наилучшему использованию и эффективной окончательной аллокации. Следует отметить, что профессор Гори-Горецкого земледельческого института, переехавший в Петербург, Ю.Э. Янсон еще 1860-х гг. настаивал, что «обменимость (обмениваемость – В.В.) является необходимым условием ценности» [13, с. 12]. Окончательное распределение прав и приводит к реаллокации ресурсов, которая, как процесс перелива капитала и трудовых ресурсов, требует предварительного обмена пучками прав собственности.

Согласно С. Пейовичу, право собственности состоит из трех элементов: исключительность, передаваемость и конституционная гарантированность. Частные права собственности включают все перечисленные элементы, что позволяет им создавать стимулы, содействующие росту экономической эффективности. Исключительность права собственности означает, что собственник решает, что делать с активом, получает эффект от принятого решения и несет издержки. Следовательно, исключительность прав создает стимулы для собственника перемещать ресурсы в ставшие известными ему области применения, приносящие наибольшую ценность. Передаваемость собственности обеспечивает два взаимосвязанных стимула к эффективности. Выгоду добровольного обмена получают все стороны, значит, передача собственности способствует переходу ресурсов от способа использования с

низкой ценностью к более продуктивному способу. Кроме того передаваемость означает, что владелец имеет возможность выбора между получением единовременной ценности или потока доходов в течение всего продуктивного срока использования актива. Важным следствием данного выбора, который не предоставляют другие типы прав собственности, является возможность перегруппировки портфеля активов в соответствии с субъективным ощущением будущей ценности и отношением к риску. Наконец, конституционная гарантированность собственности устраняет предубеждение против решений, связанных с долгосрочным ожиданием прироста ценности [14, с. 90–91].

В этой связи важно понимать объективную ограниченность стимулов к эффективной реаллокации ресурсов, находящихся в государственной собственности, а также часто упускаемые из виду неявные издержки государственного регулирования. Явные издержки включают непосредственные затраты на осуществление государственного регулирования, а эффективность традиционно измеряется соотношением полученных дополнительных эффектов и данных издержек. В то же время не учитывается разница между ценностью подлежащего регулированию актива, и не подлежащего, права собственности на который являются более сильными. Вряд ли кто-либо будет спорить, что более сильные права являются более ценными, чем менее сильные, то есть в обмен на предлагаемое благо (например, деньги инвестора) покупатель будет запрашивать большее количество блага, на которое установлены менее сильные права собственности (пакет акций предприятия в условиях сильного госрегулирования). Таким образом, необходимо признать, что «набор прав собственности на благо, которое является продуктом обмена, служит мерилom ценности блага; эта ценность не эквивалентна ценности такого же количества рассматриваемого блага, которое не находится в частной собственности» [11, с. 1031]. Сказанное выше позволяет утверждать, что права собственности, отличные от частных, нарушают соответствие использования ресурсов их выявленной рыночной ценности [11, с. 1033]. Следовательно, задачу эффективной реструктуризации предприятий нельзя решить без институциональных механизмов передаваемости прав собственности – т.е. фактически создания частных прав собственности через разгосударствление и приватизацию, а также пересмотр процедур регулирования. Подтверждением актуальности сказанного являются прагматичные шаги в сторону дерегулирования в Беларуси с начала 2009 г. – усиление частных прав собственности позволяет реализовать неиспользуемые ранее резервы ценности ресурсов, что создает стимулы для расширения предпринимательской деятельности.

Следует ожидать, что создание эффективных для общества институциональных механизмов будет встречать препятствия, подобные тем которые описали К. Хофф и Дж. Стиглиц при моделировании ситуаций, когда массовая приватизация не эффективна [15]. К этому же типу барьеров относится ситуация «институциональной ловушки» – неэффективного, но устойчивого состояния экономики по причине отсутствия сильных рыночных институтов [16; 17]. Поэтому основой государственного регулирования в переходных экономиках должна стать активизация конкурентных механизмов реаллокации прав собственности как необходимое условие эффективной реструктуризации экономики.

Литература

1. Alchian A.A., Demsetz H. The property right paradigm // The journal of economic history. – Vol. 33, № 1. – 1973. – P. 16–27.
2. Reiter S. Efficient allocation // The new Palgrave: a dictionary of economics: in 4 vol. / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. – London: Macmillan, 2004. – Vol. II. – P. 107–120.

3. Hayek F.A. Competition as a discovery procedure // *The quarterly journal of austrian economics*. – Vol. 5, № 3. – 2002. – P. 9–23.
4. Schumpeter J. A. *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. – Piscataway: Transaction Publishers. – 1982. – lxiv, 255 p.
5. Валетка У.У. Роля інстытутаў у працэсе рэструктурызацыі прадпрыемстваў і галінаў эканомікі Беларусі // *Труды БГТУ. Сер. VII, Эканоміка і управление / редкол.: А.В. Неверов (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2008. – Вып. XVI. – С. 31–35.*
6. Hayek F. A. The use of knowledge in society // *American economic review*. – 1945. – Vol. 35, № 4. – P. 519–530.
7. Bernstein W. J. *The birth of plenty: How the prosperity of the modern world was created*. – New York: McGraw-Hill, 2004. – xii, 420 p.
8. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. *Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории; пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой*. – СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005. – xxxiv + 702 с.
9. Schumpeter J. A. *History of economic analysis*. – New York: Taylor & Francis, 2006. – xxxviii, 1283 p.
10. Mises L. *Human action: a treatise on economics*. – 4th rev. ed. – San Francisco: Fox & Wilkes, 1996. – xix, 906 p.
11. Alchian A. Property rights // *The new Palgrave: a dictionary of economics: in 4 vol. / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman*. – London: Macmillan, 2004. – Vol. III. – P. 1031–1034.
12. Coase R.H. The problem of social cost // *Journal of law and economics*. – 1960. – Vol. 3, October. – P. 1–44.
13. Янсон Ю.Э. *Краткий курс политической экономии. Пособие для слушающих лекции по этому предмету*. – Вып. 1, 2. – СПб., 1865/1866. – 321 с.
14. Pejovich S. *Law, informal rules and economic performance: The case for common law*. – Northampton: Edward Elgar, 2008. – xi, 178 p.
15. Hoff K., Stiglitz J.E. After the Big Bang? Obstacles to the emergence of the rule of law in post-communist societies // *American economic review*. – Vol. 94, № 3. – 2004. – P. 753–763.
16. Валетко В.В. *Реструктуризация промышленности Республики Беларусь в трансформационный период: Дис. ... канд. эконом. наук / Бел. гос. технол. ун-т. – Минск, 2002. – 195 с.*
17. Valetka U. Institutional barriers for industrial restructuring / *The geopolitical aspects of the transformation process in Central and East-Central Europe / ed. by T. Michalski*. – Gdynia–Pelplin: Bernardinum, 2006. – P. 197–209.

НЕФТЯНЫЕ КРИЗИСЫ 1986 И 2008 ГГ.: РОЛЬ ОПЕК И НЕЗАВИСИМЫХ ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ

А.К. Бильченко

(Санкт-Петербургский государственный университет)

Научный руководитель – к.э.н., доцент М.А. Румянцев

(Санкт-Петербургский государственный университет)

В статье сопоставляются кризисы 1986 и 2008 гг., когда цена на нефть снизилась в несколько раз. Исследуется механизм предшествующего роста и последующего падения в каждом из этих случаев, изучается роль ОПЕК и других экспортеров нефти, делаются выводы о возможной динамике цены в послекризисный период.

Ключевые слова: нефть, ОПЕК, кризис, цены

За последние полгода мы стали свидетелями трехкратного падения мировых цен на нефть. Некоторые эксперты прослеживают параллели между нынешними событиями и «нефтяным шоком» 1986 года, предрекая возвращение цен к так называемому «естественному уровню» в 15–20 долларов за баррель. Насколько обоснованны эти прогнозы? Следует ли ожидать дальнейшего снижения нефтяных цен?

Как известно, в конце 70-х – первой половине 80-х годов на нефтяном рынке существенную роль играла Организация стран-экспортеров нефти. Поэтому для анализа параллелей между нынешними событиями и кризисом 1986 г. необходимо рассмотреть ту роль, которую сыграла ОПЕК в событиях 80-х годов, и те рычаги, которые находятся в руках организации в настоящее время.

Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) была основана в Багдаде в 1960 г. Первоначально в ее состав входили Ирак, Иран, Кувейт, Саудовская Аравия и Венесуэла, позже к ним присоединились еще девять государств [1]. В то время на мировом рынке нефти доминировали международные нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании (так называемый картель «Семь сестер»), и целью ОПЕК стала защита интересов стран-экспортеров. В первое десятилетие существования организации это было невозможно, но в 1970-е годы, в результате двух крупных кризисов, вызванных арабо-израильской войной 1973 года и иранской революцией 1979 г., ОПЕК смогла завоевать доминирующие позиции в области контроля над ценами. Это стало возможно благодаря тому, что страны-члены ОПЕК контролировали большую часть мировых нефтяных запасов, их доля в мировой добыче нефти на тот период составляла около 70% [2]. За период 1973–1980 гг. цены на нефть выросли с 3 до 35 долларов за баррель, что сопоставимо с результатами последнего десятилетия, когда примерно за такой же период времени цена выросла более чем в 10 раз. Однако рост в этих двух случаях протекал совершенно по-разному (см. рис. 1 и рис. 2).

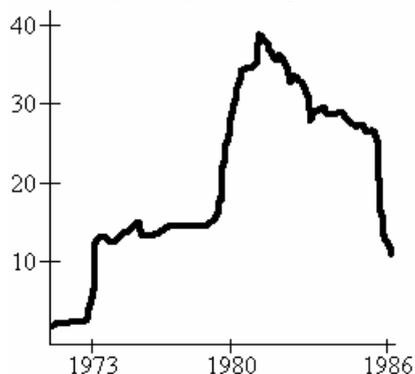


Рис. 1. Движение цен в 1973–1980 гг.

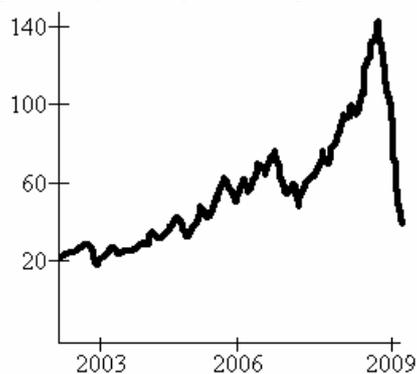


Рис. 2. Движение цен с 2003 по 2008 год

Из рис. 1 видно, что в 1973–1980 гг. произошло два скачкообразных повышения цены, в промежутке между которыми цены оставались стабильными. Первый скачок вызвало эмбарго на поставки нефти в США и некоторые европейские страны, введенное ОПЕК после начала арабо-израильской войны 1973 г. Второй скачок цен был вызван революцией в Иране и последующим прекращением поставок из этой страны. Прекращение поставок привело к разрыву существующей системы снабжения нефтью и краткосрочной нехватке нефти на рынке – это спровоцировало панику и трехкратный рост цен. Как видно из рисунка, после 1980 г., когда ситуация с поставками нефти нормализовалась, цены плавно снизились на 10 долларов за пять лет, а потом, в 1986 году, резко обвалились до уровня 10 долл./баррель. К причинам этого снижения мы еще вернемся.

На рис. 2 показано движение цен в период с 2003 по 2008 год. Никаких резких всплесков, подобных тем, что происходили в 1973 и 1980 годах, не было – картина, изображенная на рис. 2, вполне типична для многих рынков, начиная от валютного и заканчивая зерновым. Перед нами – обычная динамика биржевых цен, со спекулятивным всплеском в 2007–2008 году, когда цены резко выросли и еще более резко упали до прежнего уровня.

Вышеописанное различие в ценовой динамике 70-80-х гг. и последнего десятилетия обусловлено изменением структуры нефтяного рынка, его либерализацией, переходом от картельного к биржевому ценообразованию. Этот процесс был подробно рассмотрен в нашей предыдущей работе [3]. Отметим лишь, что переход к биржевому ценообразованию привел к ослаблению рыночной власти ОПЕК и увеличению размаха и непредсказуемости ценовых колебаний. Этот факт недооценивается многими исследователями, считающими, что ценовая динамика в современных условиях напрямую определяется истощением существующих месторождений, с одной стороны, и научно-техническим прогрессом, приводящим к снижению издержек нефтедобычи – с другой [4]. Разумеется, эти факторы оказывают существенное влияние на уровень цен в средне- и долгосрочной перспективе, но краткосрочные колебания в силу своей повышенной амплитуды могут существенно исказить эту картину. Так и произошло в 2000-е годы, когда спекулятивный рост до 100 долл./барр. и выше был интерпретирован многими аналитиками как переход к новому «ценовому коридору». Последствия этой переоценки для государственных бюджетов многих стран общеизвестны.

Так какие же уроки мы можем извлечь из кризиса 1980-х годов? Есть ли какие-то общие черты между ним и нынешней ситуацией, или они абсолютно несопоставимы в силу разной структуры рынка в эти периоды времени?

На наш взгляд, анализ событий 1980-х годов может стать плодотворным, если рассмотреть поведение членов ОПЕК и независимых экспортеров нефти в этот период. Как мы уже говорили, власть ОПЕК в те годы была весьма велика, но ее ограничивало отсутствие взаимопонимания между членами организации. После бурного роста цен в 1979-1980 гг. каждая страна, входившая в ОПЕК, проводила собственную политику в отношении цен и объемов добычи, не координируя свои действия с остальными участниками картеля. Лишь к 1982 г. под давлением Саудовской Аравии удалось выработать единую позицию в отношении ценовой политики. Саудовская Аравия согласилась взять на себя роль балансира, увеличивающего или сокращающего свой экспорт в зависимости от уровня добычи в остальных странах ОПЕК. Такая система была значительным шагом вперед в сравнении с анархией первых послекризисных лет, но в ней имелся один фундаментальный изъян, проявившийся несколько лет спустя.

Дело в том, что, кроме ОПЕК, на рынке присутствовали и независимые экспортеры нефти – Мексика, СССР, Норвегия и Великобритания. Последние две страны, воспользовавшись высоким уровнем цен, начали активную разработку шельфа

Северного моря, увеличив свою добычу за пять лет в несколько раз. Мексика и СССР также наращивали объемы экспорта, пользуясь благоприятной конъюнктурой. В этих условиях Саудовской Аравии приходилось уравнивать не только экспорт членов ОПЕК, но и возросшие поставки из вышеуказанных стран – а для этого приходилось существенно ограничивать добычу. К 1985 г. доходы Саудовской Аравии от экспорта нефти снизились со 119 до 26 млрд. долл. [2]. Усугублял положение тот факт, что, несмотря на такое ограничение добычи, мировые цены на нефть все равно постепенно снижались – сказывался рост экспорта из СССР и Северного моря, а также меры по энергосбережению, принятые в США и других западных странах. ОПЕК, продававшая нефть по фиксированной цене в 29 долларов за баррель, стремительно теряла долю рынка.

В конце 1985 года, убедившись в невозможности достичь согласованной позиции в области цен, Саудовская Аравия в одностороннем порядке объявила о прекращении выполнения функции балансира. Отныне ОПЕК не устанавливала цену, она лишь боролась за свою долю на рынке. Эти действия и привели к обвалу 1986 года – рынок был перенасыщен нефтью, и цены рухнули в три раза в течение нескольких месяцев. Этот факт серьезно ударил по всем участникам рынка – по членам ОПЕК, терявшим доходы, по независимым экспортерам, привыкшим к высоким ценам, и даже по импортерам, чьи программы по разработке альтернативных источников энергии внезапно стали нерентабельными.

Как бы выглядела картина, если бы еще в начале 1980-х годов на нефтяном рынке действовала биржевая система ценообразования? Вероятно, снижение цен произошло бы гораздо раньше, в 1981–1982 году. Не было бы перенакопления запасов, чрезмерного избытка нефти на рынке, и падение цен было бы не таким значительным, как в 1986 году. Переход к равновесному уровню в 20 долларов за баррель, вероятно, случился бы гораздо раньше конца 80-х годов. Таким образом, кризис 1979–1980 гг. протекал бы примерно по сценарию 1991 года, когда операция «Буря в пустыне» привела к краткосрочному ценовому всплеску, быстро погашенному.

В чем же причина роста цен в первой половине 2000-х годов? Даже если отбросить «пузырь» 2007–2008 гг., останется рост в два-три раза – с 15 долларов в конце 90-х годов до нынешних 40 долларов. На этот счет существует две противоположные точки зрения.

С одной стороны, можно считать, что 40 долларов за баррель – промежуточная цена, и через несколько месяцев нефть вернется к уровню в 15–20 долларов, на котором она находилась в течение 90-х гг. На первый взгляд, это обоснованно – в 80-е годы цены также вернулись на докризисный уровень в два этапа. Но эта позиция не учитывает того факта, на который постоянно обращает внимание ОПЕК в своих ежегодных обзорах [5]. Этот факт – ослабление доллара. Есть и еще один фактор, приводящий к постепенному повышению цен: в силу научно-технического прогресса один баррель нефти приносит гораздо больший экономический эффект, чем 10–20 лет назад, что также обуславливает более высокую его стоимость. Поэтому более обоснованным представляется вторая точка зрения. Согласно ей, цены продолжают свое постепенное движение вверх, колеблясь в районе 50–60 долларов за баррель и чуть выше (как и было до 2007 года). Провал до 30–40 долларов в этом случае интерпретируется как краткосрочное падение, вызванное перенакоплением запасов и паническими настроениями в связи с резким снижением спроса на нефть в развитых странах. Глубина этого провала могла быть и больше, но здесь сыграли свою роль оперативные действия ОПЕК. В наши дни эта организация действует более согласованно, чем ранее, и ей удалось вовремя предпринять скоординированные шаги по ограничению добычи. Это послужило тем сигналом для рынка, который

приостановил панические продажи и стабилизировал цены на уровне 35–40 долларов за баррель [6].

Разумеется, вышеизложенные выкладки не отменяют того факта, что рынок нефти подвержен резким колебаниям. Экономическая нестабильность последних месяцев повышает вероятность возникновения непредвиденных событий, которые могут привести к всплеску цен. Это может быть резкое падение доллара по отношению к другим валютам, региональный конфликт с участием одного из крупных экспортеров нефти или проблемы с поставками, вызванные блокированием трубопроводов или морских путей. Но подобный ценовой всплеск будет кратковременным, и после исчезновения неблагоприятных последствий вышеупомянутых событий цены продолжат свое движение в прежнем коридоре. Это следует учитывать при составлении государственного бюджета и других финансовых планов, зависящих от цены на нефть.

Литература

1. <http://www.opec.org/aboutus/history/history.htm>
2. Ергин Д. Добыча / Пер. с англ. – М. – 2001.
3. Бильченко А.К. Кризисы 1979 и 1986 гг. как два этапа трансформации мирового нефтяного рынка // Инновационные технологии – основной ресурс социально-экономического развития России. – Ростов-на-Дону. – 2008.
4. Конопляник А. Эволюция структуры нефтяного рынка // Нефть России – 2000. – №4.
5. World Oil Outlook 2008 – www.opec.org
6. Monthly Oil Market Report, February 2009 – www.opec.org

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ – СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Д.В. Дриницин

Научный руководитель – д.э.н., профессор С.Б. Смирнов

В работе определена проблема, связанная с оценкой деятельности компании, которая базировалась в основном на финансовых показателях. Предложена система сбалансированных показателей (BSC) Роберта Каплана и Дейвида Нортон, которая позволяет управленцам использовать в качестве ориентиров для развития компании не только классические финансовые показатели, но и такие важнейшие компоненты любого бизнеса, как нематериальные активы: персонал, бизнес-процессы, отношения с клиентами.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, стратегия, бизнес-процесс, клиенты, финансы, персонал

Введение

В настоящее время существует множество концепций, инструментов и методик стратегического управления. Постоянные соревнования между японцами и американцами в появлении новых концепций, начались еще в конце 70-х годов. Каждая концепция становится все ярче, но как звезда потухает по прошествии времени. И это только обозначает проблему – отсутствие устоявшейся методики управления бизнесом. В последние годы в России появились условия к стабильному и полноценному развитию, и в связи с этим встает задача выбора концепций стратегического управления, как наиболее оптимальных для российских компаний.

Анализ существующих концепции выявил, что в последние годы наиболее популярной является сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard), которая охватывает важнейшие аспекты деятельности предприятия – потребительский, хозяйственный, инновационный и финансовый.

Система сбалансированных показателей

С момента опубликования первой книги Роберта Каплана и Дэвида Нортон «Measures that drive performance» [5], идея BSC стала одной из самых популярных в технологии управления. За очень короткий срок этот новый подход к измерению реализации корпоративной стратегии проделал путь от академического исследования к широкому внедрению в крупнейших мировых компаниях. О популярности концепции свидетельствует и появление в последнее время специализированных информационных продуктов, позволяющих автоматизировать процедуры создания и работы с BSC.

В ходе исследований Роберт Каплан и Дэвид Нортон пришли к двум основополагающим тезисам [3].

Первый тезис можно сформулировать следующим образом: истинная ценность компании может быть оценена более точно и увеличена за счет выявления стоимости, создаваемой взаимодействием людей, процессов и других нематериальных активов, таких как отношения с клиентами, опыт сотрудников и брэнд.

В конкурентной среде финансовые показатели не являются адекватными критериями для оценки и направления стратегического движения компаний. Они действуют с отставанием и не способны вовремя оценить прибыль или урон, нанесенный деятельностью менеджера в данный финансовый период. Финансовые критерии рассказывают только часть истории о прошедшем периоде и не дают представления о том, какие действия необходимо предпринять завтра, послезавтра, в будущем; для того чтобы создавать стоимость.

Второй тезис: невозможно управлять тем, что нельзя измерить.

Четыре составляющих BSC [4] позволяют достичь баланса между долгосрочными и краткосрочными целями, между желаемыми результатами и факторами их достижения, а также между жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями. На первый взгляд, многоплановая сбалансированная система может показаться довольно сложной и запутанной, однако на самом деле, правильно составленная, она отражает общность целей, поскольку все параметры направлены на выполнение единой стратегии.

Финансовая составляющая

Финансовые показатели сохранены в BSC, поскольку они оценивают экономические последствия предпринятых действий и являются индикаторами соответствия стратегии компании, ее осуществления и воплощения общему плану усовершенствования предприятия в целом. Как правило, финансовые цели относятся к прибыльности и измеряются, например, операционной прибылью, доходностью занятого капитала или, как это было до недавнего времени, добавленной стоимостью. Альтернативными финансовыми целями могут быть быстрый рост объема продаж или генерирование потока наличности [1].

Клиентская составляющая

Клиентская составляющая в свете BSC рассматривается менеджерами как потребительская база и сегмент рынка, в которых конкурирует данное предприятие, а также как показатели результатов его деятельности в целевом сегменте рынка. Как правило, эта составляющая включает в себя несколько основных, или базовых, показателей результатов успешного претворения в жизнь правильно сформулированной и хорошо выполняемой стратегии. Сюда входят удовлетворение потребностей клиентов, сохранение потребительской базы, привлечение новых клиентов, доходность, а также объем и доля целевого сегмента рынка. Однако клиентская составляющая должна также включать специфические показатели ценности предложений, получаемых потребителем целевого сегмента от данной компании [2]. Речь идет о тех факторах, которые являются важнейшими для потребителя в вопросе сохранения лояльности. Например, для него чрезвычайно важны факторы своевременной доставки или доставки в короткие сроки; постоянного потока новых видов продуктов или услуг; способности поставщика не только предвосхищать новые потребности клиента, но и возможности удовлетворить их. Клиентская составляющая позволяет менеджерам сформулировать стратегию, ориентированную на потребителя и целевой сегмент рынка, таким образом, чтобы в будущем она обеспечила исключительную доходность.

Составляющая внутренних бизнес-процессов

Данная составляющая определяет те главнейшие внутренние бизнес-процессы, которые необходимо довести до совершенства [2]. Это позволит компании:

- разработать такие бизнес-предложения потребителям, которые помогут создать и сохранить клиентскую базу в целевом сегменте рынка;
- удовлетворить ожидания акционеров относительно высокой финансовой доходности.

Составляющая обучения и развития персонала

Четвертая составляющая сбалансированной системы показателей эффективности определяет инфраструктуру, которую надлежит создать, чтобы обеспечить долгосрочные рост и совершенствование [6]. Две предыдущие составляющие

системы формулировали факторы, наиболее значимые для настоящего и будущего бизнес-процессов. Предприятие вряд ли сумеет достичь долгосрочных целей, пользуясь технологическими возможностями сегодняшнего дня. Агрессивная глобальная конкуренция требует от компаний постоянного совершенствования при создании стоимости для клиентов и акционеров.

В целом BSC переводит общее видение и стратегию компании в цели и задачи с помощью сбалансированного набора составляющих (рис. 1). Сбалансированная система показателей – это параметры достижения желаемых результатов и процессов, которые приводят к этим результатам.

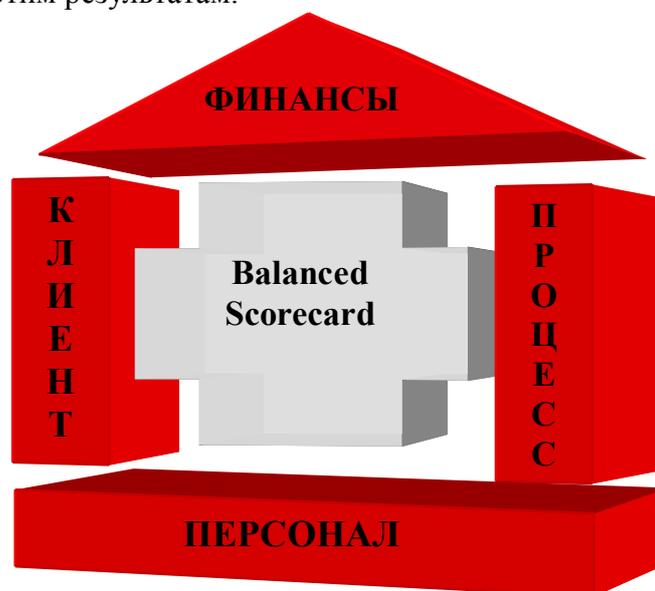


Рис. 1. Дом BSC

BSC и информационные технологии

При реализации концепции сбалансированной системы показателей программное обеспечение не входит в число главных проблем. Тем не менее, сбор, оценка и анализ данных играет здесь большую роль. Поэтому сегодня ведущие компании по разработкам и производству компьютерных программ работают над созданием соответствующего специального программного обеспечения.

- SAP Strategic Enterprise Management (SAP AG).
- Enterprise Performance Management (PeopleSoft).
- Strategic Vision (SAS Institute Institute).
- Strategic Enterprise Management (Oracle Corp.).
- Aris BSC (IDS Scheer AG).
- Hyperion Performance Scorecard (Hyperion Solution).
- Power Play (Cognos).
- Pilot Balanced Scorecard (Pilot Software).
- OROS Scorecard (ABC Technology).

Заключение

В данной статье рассмотрена концепция системы сбалансированных показателей (BSC), которая превращает стратегию любой компании в систематизированную, а главное, понятную всем последовательность шагов и позволяет контролировать их выполнение на разных уровнях управления.

Литература

1. Nils-Goran Olve, Jan Roy and Magnus Wetter. Performance Drivers: A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard/John Wiley& Sons. – 2000. – P. 362.
2. Paul R. Niven. Balanced Scorecard Step-By-Step: Maximizing Performance and Maintaining Results/John Wiley & Sons. – 2002. – P. 334.
3. Robert S. Kaplan, David P. Norton. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action/Harvard Business School Press. – 2003. – P. 322.
4. Robert S. Kaplan, David P. Norton. The Strategy – Focused Organization: how Balanced Scorecard Companies thrive in the new Business Environment/Harvard Business School Press. – 2001. – P. 416.
5. Robert S. Kaplan, David P. Norton. The balanced scorecard: measures that drive performance // Harvard Business Review. – 1992. – №1 – PP. 71–80.
6. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Грэм Браун; Пер.с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс. – 2005. – 226 с.

BALANCED SCORECARD – ЧЕТВЕРТЫЙ УРОВЕНЬ (ОБУЧЕНИЕ И РОСТ)

Д.В. Дриницин

Научный руководитель – д.э.н., профессор С.Б. Смирнов

Рассмотрен четвертый уровень концепции системы сбалансированных показателей (BSC) Роберта Каплана и Дейвида Нортон, который является ключевым для построения и эффективного использования карты сбалансированных показателей.

Ключевые слова: стратегическая система показателей, перспектива обучения и роста, бизнес-процесс

Введение

Уровень обучения и роста является ключевым для построения и эффективного использования карты сбалансированных показателей. Базовая логика звучит следующим образом: если у Вас есть нужный персонал (уровень обучения и развития), делающий правильные вещи (уровень внутренних процессов), тогда клиент будет удовлетворен (уровень перспектив по клиентам), и компания достигнет стратегических финансовых целей (уровень финансовых перспектив) [1]. Акцент ставится на производительность персонала, его удовлетворенность и удержание.

Перспективы обучения и роста

Стратегия в области обучения и развития персонала является основанием, фундаментом того здания, которое называется Balanced Scorecard. Без нужных знаний и технологий сотрудники не смогут изменить процессы в своей компании, реализовать ее конкурентную и продуктовую стратегии, а, следовательно – не смогут добиться запланированных финансовых результатов [4]. Знания, инновации и технологии охватывают все направления Balanced Scorecard. Именно поэтому стратегию в области обучения и развития персонала следует формулировать в последнюю очередь, после того, как по всем остальным направлениям уже разработаны требования к этой стратегии.

Можно выделить четыре основные составляющие стратегии в области обучения и развития персонала [2].

Во-первых, это человеческий капитал – умения, знания, опыт сотрудников компании. Как уже неоднократно упоминалось, знания и умения людей выступают как основное средство производства сегодня.

Во-вторых, организационная готовность. Это корпоративная культура, чувство сопричастности к организации, командная работа – то, что позволяет объединить опыт, знания и умения каждого и направить их на достижение единой цели компании.

В-третьих, это информационный капитал – инфраструктура компании (информационные системы, базы данных, сети), представляющая собой инструментальную, методическую основу для реализации человеческого потенциала, который имеет компания.

В-четвертых, это полная поддержка высшего менеджмента в осуществлении мероприятий, связанных с усовершенствованием кадрового капитала.

Примерно следующим образом (без детализации) выглядят соответствующие разделы карты сбалансированных показателей западных компаний (рисунок):

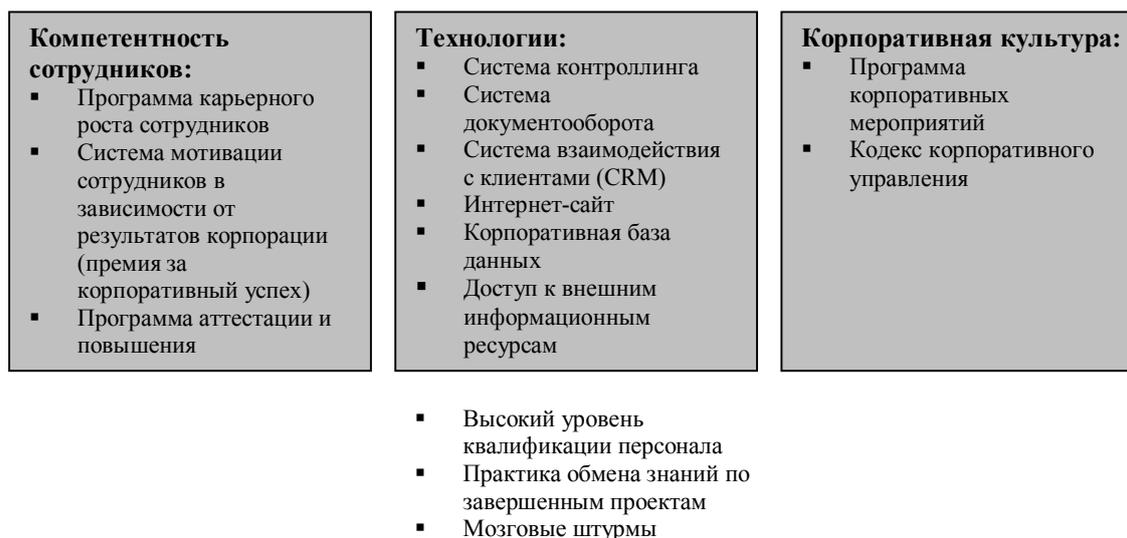


Рисунок. Карта сбалансированных показателей западных компаний. Перспектива обучения и роста

На четвертом уровне BSC наиболее часто встречаются показатели уровня удовлетворенности персонала, текучести кадров, степени участия персонала в процессе принятия решений, уровня обучения, квалификации персонала, система мотивации и поощрений.

Достоинства технологии

Безусловным достоинством технологии, предложенной Капланом и Нортон [4], является то, что в данном инструментарии заложена новая идеология управления человеческими ресурсами, соответствующая реалиям постиндустриального общества. Персонал рассматривается как важнейший актив компании, основной генератор стоимости компании и ключевая зона формирования долгосрочных конкурентных преимуществ. Как следствие, люди, системы управления и процедуры рассматриваются в качестве важнейшего направления инвестиционной политики, наряду с модернизацией производства и разработкой продуктов и технологий.

Необходимо подчеркнуть ценность карты сбалансированных показателей как инструмента оценки эффективности инвестиций в нематериальные активы.

Когда рассматриваются вопросы инвестиционных решений в персонал или системы управления (в силу объемов, сроков и рисков финансирование данных направлений, безусловно, относится к инвестиционным решениям), конкретные финансовые показатели определить крайне сложно. К примеру, если в компании собираются потратить в течение года 100 тысяч долларов на переобучение персонала, то перед руководством встает ряд вопросов: когда окупятся вложения, как просчитать экономический эффект? Можно задаться вопросом о степени рискованности инвестиций с целью определения ставки дисконтирования – обученный сотрудник может уйти к конкуренту или – человека учили, а он так и не научился и т.д. Подобная неопределенность очень часто отпугивает собственников от серьезных инвестиций в нематериальную инфраструктуру собственного бизнеса. Следствие – перспектива утраты конкурентоспособности в долгосрочном плане.

Карта сбалансированных показателей позволяет решить крайне сложную задачу: оценить эффективность инвестиционных решений в нефинансовых показателях, а затем просчитать долгосрочный финансовый эффект от достижения таких целей, как повышение квалификации персонала, удовлетворенность менеджеров.

Проектирование четвертого уровня карты сбалансированных показателей

Вначале необходимо определить параметры выходов бизнес-процессов, исходя из стратегических целей компании, причем данные параметры могут иметь как финансовый, так и нефинансовый характер. Затем эти параметры трансформируются в нормативы, прописанные в регламентах работ.

Вот несколько простых правил, без соблюдения которых трудно добиться успеха в проекции стратегических целей на персонал компании [3].

1. Производится описание и реинжиниринг бизнес-процессов.
2. Определяется контур управления, «хозяин» бизнес-процесса, отвечающий за выходные параметры.
3. Прописываются связи между бизнес-процессами (горизонтальные и вертикальные). Степень и уровень связанности бизнес-процессов определяет и характеры связей между структурными подразделениями – подчинение, координация, обмен информацией. Очень важный момент – фиксация передачи ответственности дальше по цепочке: когда это происходит, кто кому передает персонально, в каких документах фиксируется, какая процедура существует по разбору претензий (время, качество), каким образом и кем персонально вносятся изменения в этот процесс.
4. Положение о подразделении базируется на описании бизнес-процесса в целом, должностные инструкции – на тех элементах процесса, за который отвечают конкретные люди. Характер связей между бизнес-процессами определяет характер деловых связей между персоналом. Также фиксируются и те связи, которые выходят за рамки подразделений.
5. На выделенные параметры бизнес-процессов ставятся критерии оперативного контроля и системы мотивации персонала (на параметры стратегических целей ставится мотивация высшего персонала).

Таким образом, получается дерево показателей, в котором стратегические цели распределяются по параметрам бизнес-процессов, параметры закрепляются за персоналом, и через достижение плановых показателей бизнес-процессов каждый работник компании участвует в реализации стратегии. При таком подходе создается возможность мотивировать персонал за достижение стратегических показателей.

Заключение

В данной статье представлено краткое рассмотрение четвертого уровня концепции системы сбалансированных показателей (BSC). Также рассмотрена трансформация стратегических целей через промежуточные параметры (нормативы бизнес-процессов) позволяет решить основную проблему организации эффективного бизнеса – интеграцию стратегического и оперативного уровней управления.

Литература

1. Nils-Goran Olve, Jan Roy and Magnus Wetter. Performance Drivers: A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard – John Wiley & Sons. – 2000. – P. 362.
2. Paul R. Niven. Balanced Scorecard Step-By-Step: Maximizing Performance and Maintaining Results – John Wiley & Sons, Inc., New York. – 2002. – P. 334.
3. Robert S. Kaplan, David P. Norton. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action – Harvard Business School Press. – 2003. – P. 322.
4. Robert S. Kaplan, David P. Norton. The Strategy- Focused Organization: how Balanced Scorecard Companies thrive in the new Business Environment - Harvard Business School Press. – 2001. – P. 416.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

А.Г. Кибирева

**(Новомосковский институт Российского химико-технологического
университета им. Д.И. Менделеева)**

Научный руководитель – к.э.н., доцент Т.П. Колесникова

**(Новомосковский институт Российского химико-технологического
университета им. Д.И. Менделеева)**

Практика государственного частного партнерства использует механизм концессионного соглашения. В настоящее время практикуется решение проблем с использованием концессий в области транспортной, жилищной сфере, образования, а также решение экономических и социальных вопросов на различных уровнях управления. Статья формирует критерии для выбора формы реализации государственного частного механизма.

Ключевые слова: государственное частное партнерство, концессия, концессионное соглашение

Введение

Концессии – один из эффективных и наиболее применимых в международной практике механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Они применяются там и тогда, когда у государства не хватает финансовых, человеческих, управленческих и иных ресурсов для предоставления услуг населению.

Концессии как один из ГЧП – инструментов представляются довольно успешным механизмом, позволяющим в равной степени учитывать интересы государства и частного инвестора.

Концессия подразумевает, что концедент (государство) передает концессионеру право на эксплуатацию природных ресурсов, объектов инфраструктуры, предприятий, оборудования. Взамен концедент получает вознаграждение в виде разовых (паушальных) или периодических (роялти) платежей.

Концессионные соглашения реализуются на основе публичного имущества, в том числе с использованием бюджетных средств. В случае отсутствия вовлечения в партнерство публичного имущественного ресурса имеет место наделение частного партнера правом ведения определённого бизнеса, исключительные или монопольные права, на ведение которого принадлежит публично-правовому образованию, например, ведение парковочной деятельности и т.п.

Роль концессий в мировой экономике возрастает. Если на протяжении XX века концессии находили применение преимущественно в недропользовании, то в 1990-е годы в концессию стали передаваться многочисленные иные объекты государственной собственности.

Объектами концессионного соглашения в первую очередь являются социально значимые объекты, которые не могут быть приватизированы, такие как аэродромы, железные дороги, объекты ЖКХ и другие инфраструктурные сооружения, а также системы общественного транспорта, объекты здравоохранения, образования, культуры и спорта [1].

Основная часть

Мировой опыт насчитывает 7–9 форм концессионных соглашений. Некоторые из них представляют собой не что иное, как одну из модификаций приватизации.

Изначально самой распространенной формой концессионных соглашений были договоры BOT, по которым за государством сохранялось право собственности на концессионный объект. Тем не менее, многие страны законодательно закрепили возможность существования смешанных форм концессионных соглашений, предусматривающих частичную или полную передачу объекта частному инвестору.

В международной практике выделяются следующие типы концессионных соглашений:

- BOT (Build – Operate – Transfer) – «Строительство – управление – передача». Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном – на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству;
- BTO (Build – Transfer – Operate) – «Строительство – передача – управление». Концессионер строит объект, который передается государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передается в эксплуатацию концессионера;
- BOO (Build – Own – Operate) – «Строительство – владение – управление». Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается;
- BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) – «Строительство – владение – управление – передача» – владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определённого срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства;
- BVO (Buy – Build – Operate) – «Покупка – строительство – управление» – форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продаёт объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления.

В России механизмы ГЧП закрепились несколькими десятилетиями позже, чем в других странах. Необходимость принятия отдельного закона о концессиях активно обсуждалась еще в середине 1990-х. Сам Федеральный закон «О концессионных соглашениях» (№ 115-ФЗ) был принят лишь 21.07.2005, но до сегодняшнего дня не являлся эффективным ГЧП – механизмом [2].

Закон предусматривает лишь один вид договоров – традиционный контракт BOT. Согласно ему концессионное соглашение – это договор, по которому одна сторона (концессионер) обязана за свой счет создать и (или) реконструировать недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту). При этом концессионеру на определенный соглашением срок предоставляются права владения и пользования объектом концессионного соглашения для его эксплуатации и использования (ст. 3 Закона).

Но необходимо учитывать особенность построения и работу схемы ГЧП в зависимости от уровня власти:

1) Федеральный уровень – принятие и реализация проектов и программ стратегического характера обладающего национальным эффектом возможно за счет:

а) Использования средств Инвестиционного фонда РФ (согласно Постановлению Правительства РФ от 23.11.05 № 694, в ред. от 25.04.06, с изм. от 24.08.06) и других источников государственного финансирования для поддержки реализуемых частным бизнесом крупных проектов в стратегических направлениях [3].

б) Создание особых экономических зон (ОЭЗ): опытно-внедренческих, производственных, туристско-рекреационных, портовых, стимулирующих за счет мер государственной поддержки развитие бизнес-проектов. ОЭЗ, способствующим развитию обрабатывающих секторов, отраслей высоких технологий и производству новых видов продукции, социально-экономическому развитию регионов, созданию

новых высококвалифицированных рабочих мест, отводится значительная роль в решении задач по привлечению инвестиций, диверсификации и выводу российской экономики на инновационный путь развития.

2) Региональный уровень – реализация программ развития ориентированного под определенный потенциал и экономику региона. Выделяется:

а) Создание корпораций со смешанным государственным и частным капиталом для развития приоритетных отраслей экономики.

б) Взаимодействие государственного и частного капитала в целях развития науки, технологий и техники, адаптации научно-технического комплекса к условиям рыночной экономики.

3) Муниципальный уровень – решение программ и проектов ориентированных на экономику субрегиона. Проходит решение:

а) Заключение договоров о реализации проектов, в которых в качестве равноправных партнеров, каждый со своим вкладом в проект, участвуют: с одной стороны – структуры государственной (или муниципальной) власти, с другой – частные компании. Такие проекты могут реализовываться на основании концессионных соглашений, соглашений о разделе продукции, арендных, инвестиционных и иных форм договоров, в которые включаются особые условия об участии государственной (муниципальной) стороны со своим объемом обязательств и прав в рамках проекта и о распределении прав на создаваемые в ходе проекта объекты, продукцию и услуги.

б) Сотрудничество государства и бизнеса в развитии социальной сферы, при котором согласованно с государственной политикой бизнес самостоятельно и за свой счет реализует проекты в областях, приоритетных для государства и общества (строительство учебных заведений, больниц, разработка законопроектов, технических регламентов, стандартов, создание сетей юридических консультаций для граждан, содействие развитию отечественного кино и театра, книгоиздания и литературы и т.д.). Данное направление близко к благотворительности.

Выбор формы реализации механизма – ГЧП необходимо также проводить на основании оценки уровня значимости проекта и его результативности. Поэтому предложено проводить оценку выбора ориентируясь на уровень значимости социально-экономических показателей. В качестве групповых показателей оценки предлагается выделить экономический, социальный, технико-технологический и политический потенциал. Где:

- в качестве экономических показателей могут использоваться:
 - чистый дисконтированный доход;
 - рентабельность;
 - ликвидность;
 - период окупаемости;
- в качестве социальных эффектов:
 - текучесть кадров;
 - уровень социальной напряженности;
 - уровень социального благополучия;
 - уровень безработицы;
- в качестве технологической и технической составляющей:
 - возможности расширения деятельности;
 - возможности диверсификации;
 - возможность перепрофилирования;
 - улучшение государственной инфраструктуры;
- в качестве политического эффекта могут рассматриваться:
 - участие органов власти;

- появление инфраструктурных подразделений;
- минимизация рисков (гарант реализации проекта/программы);
- региональная привлекательность.

Оценка показателей проводится комплексным методом, где большее внимание уделяется показателям целевого направления проекта, так проекты социального значения имеют больший потенциал для оценки социальных и политических показателей, а экономические проекты нацелены на показатели экономической и технической составляющей. Следовательно, комплексный подход ориентирован на сочетании группы таких значений как: характеристика проекта, уровень его реализации и показатель потенциала. Совместив значения значимости и показателей оценки, строится матрица потенциала проекта с выделением уровня его реализации, результаты представлены в таблице.

Таблица. Матрица зависимости потенциала проекта от уровня реализации

Уровень реализации	Потенциал проекта			
	политический	экономический	социальный	технологический
Федеральный	«сила и власть»	«стабильный доход»	«внимание граждан»	«возможности для страны»
Региональный	«исполняй и властвуй»	«стабильный доход»	«благополучие граждан»	«возможности для региона»
Муниципальный	«исполняй и властвуй»	«стабильный доход»	«все для населения»	«возможности города»

Матрица зависимости выделяется квадратами, каждый из которых имеет следующее значение:

- «сила и власть» – проекты поддерживаются государством (внешняя среда требует их реализации);
- «исполняй и властвуй» – реализация значимых проектов с целью поддержки направления развития уровнем власти, что также повышает и внутренние характеристики уровня;
- «стабильный доход» – реализация способствует повышению экономических показателей и снижению социальной напряженности населения;
- «внимание граждан» – поддержка населения путем проработки проектов наиболее значимых для населения (интеграция внимания на проблемных «слабых» местах населения);
- «благополучие граждан» – поддержка населения на уровне отдельного региона;
- «все для населения» – затрагивает интересы отдельного субрегиона и пытается их решить с помощью реализации проекта;
- «возможности для страны» – решение вопросов значимых для экономики и общества, решение которых рассматривается с учетом специфики промышленности и направления развития государства.

Заключение

Таким образом, определение уровня и значимости проекта позволяет помочь выбрать форму реализации и механизм государственного частного партнерства для поддержки, как государства, так и повышения всех показателей развития отдельно взятого региона.

Литература

1. Липсиц И.В., Косов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Косов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр. – 2007. – 383 с.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»: Принят Гос. Думой 6 июля 2005 г.; Одобрен Советом Федерации 13 июля 2005 г. // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 30 (ч. II). – 25 июля. – Ст. 3126; Рос. газета. – 2005. – № 161. – 26 июля.
3. Постановление Правительства РФ от 23.11.2005 №694 «Об инвестиционном фонде Российской Федерации» (в ред. от 25.04.2006 N 239, с изм., внесенными Постановлениями Правительства РФ от 09.08.2006 N 476, от 24.08.2006 N 516).

УДК 316.3

РОССИЙСКАЯ БЕДНОСТЬ В СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕРЕНИЯХ

Я.С. Бутакова

(Российский государственный социальный университет филиал в г. Чебоксары)

Научный руководитель – к.ю.н., доцент М.С. Тимофеев

(Российский государственный социальный университет филиал в г. Чебоксары)

Проблема бедности российского населения является одной из актуальнейших проблем современности. В настоящее время в России отсутствует не только целостная концепция преодоления бедности, но и методика подсчета бедного населения в стране. Для эффективной борьбы с такой проблемой как бедность недостаточно просто определить ее масштабы, необходимо точно различать основные подходы к измерению бедности. В связи с этим, актуальным представляется закрепление методологии социологического измерения бедного населения на законодательном уровне.

Ключевые слова: бедность, уровень жизни, методика подсчета бедного населения, уровень бедности

Введение

Исследование проблем российской бедности и ее преодоления для современной России имеют важное теоретическое и практическое значение.

В своем Послании Федеральному Собранию от 5 ноября 2008 года Д.А. Медведев обозначил справедливость как одну из главных ценностей нашего общества. И реализацию справедливости необходимо связывать с преодолением бедности [1, с. 19]. Но, проблема усугубляется тем, что в настоящий момент нет ни концепции преодоления бедности, ни эффективной методики подсчета бедного населения в стране.

Бедность крайне сложное понятие: можно говорить о социальной, экономической бедности и даже духовной. По мнению Н.М. Римашевской бедность – это не только отсутствие достаточных материальных ресурсов для поддержания здоровья и ведения умеренно активной трудовой жизни людей, но и особый образ жизни. Профессор А.И. Кравченко определяет бедность как экономическое и социокультурное состояние людей, имеющих минимальное количество ликвидных ценностей и ограниченный доступ к социальным благам. Н.Е. Тихонова определяет бедность как состояние, при котором потребности человека превышают его возможности для их удовлетворения.

Доктринально бедность принято определять как крайнюю недостаточность имеющихся у человека, семьи, региона, государства имущественных ценностей, товаров, денежных средств для нормальной жизни и жизнедеятельности.

На наш взгляд наиболее удачное определение бедности следующее. Бедность это неспособность вести образ жизни, принимаемый в обществе за нормальный.

Основная часть

Задачи:

- исследовать состояние и тенденции развития российской бедности;
- разработка предложений для преодоления российской бедности.

Исследуемое явление изучается в социологии по различным методикам.

1. «Канадская» методика. Согласно ей, бедной является та семья, которая тратит на еду, одежду и оплату жилья более 50% доходов. По этой методике в РФ более 70 млн. бедных.

2. Методика «относительной бедности». По ней предполагается сравнивать размер доходов 20 процентов богатейших и 20 процентов беднейших представителей населения. Согласно этой методике в 2007 году доходы богатейшей части населения в 15 раз превысили доходов беднейшей части населения.

3. Метод Стопани. Бедным следует считать человека, чьи доходы не превышают половины или трёх четвертей (для разных регионов) среднедушевого дохода. Метод Стопани очень удобный. Есть бюджет прожиточного минимума (БПМ), который в газетах называют «чертой бедности». Есть люди, чьи доходы ниже «черты бедности» – это бедные [2, с. 7]. Но проблема состоит в том, что распределение доходов по регионам в России крайне неравномерно, что не позволяет объективно оценить уровень бедности в стране.

4. Стратифицированный метод. К бедным относят определенные группы людей, не способных к самообеспечению (старики, инвалиды, дети без родителей) [3].

5. Эвристический метод. Представляет собой социологический опрос с целью определения достаточного и недостаточного уровня жизни.

6. Социально-стратифицированный метод. Бедность рассматривается как структурированное понятие и делится на нищету, нужду, необеспеченность.

Социологи для определения уровня жизни человека также используют термин малообеспеченные. Доходы в месяц на одного человека этой группы не превышают 7624 рублей. В этой классификации выделяют и бедных с доходами не более 5338 рублей [4, с. 6].

В настоящее время в российской статистике используются два разных метода измерения прожиточного минимума или, как его иначе называют, минимального потребительского бюджета – нормативный и статистический. При этом прожиточным минимумом называют набор товаров и услуг (выраженный в ценах реальных покупок), который позволяет человеку удовлетворять минимально допустимые, с научной точки зрения, потребности. При нормативном методе определяются научно обоснованные нормы минимального потребления – что человеку необходимо из питания, одежды, предметов культурно-бытового назначения, коммунальных услуг. Статистический метод выявляет то, что происходит на самом деле – сколько и на что тратят деньги представители разных групп. Главное в структуре минимального потребительского бюджета – расходы на питание [4, с. 23].

В соответствии с ФЗ от 24.10.1997 №197-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», прожиточный минимум устанавливается для оценки уровня жизни населения Российской Федерации при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ и обоснования устанавливаемых на федеральном уровне минимального размера оплаты труда, а также для определения устанавливаемых на федеральном уровне размеров стипендий, пособий и других социальных выплат. Таким образом, в настоящий момент в России отсутствует целостная методика подсчета бедного населения в стране.

В социологии принято выделять два аспекта определения уровня бедности – субъективный и объективный.

Субъективный аспект. Проблемы, связанные с ощущением бедности сравнительно с другими людьми или прошлым, практически неотделимы от проблем социальной справедливости. Если в обществе существуют массовые группы, считающие свой уровень жизни существенно и неоправданно более низким, чем у других социальных категорий, то такие группы будут чувствовать себя находящимися в состоянии бедности независимо от абсолютной величины их дохода. Чувство бедности формируется у людей в обществе, где высокий разрыв в доходах. Отмечено, что в слаборазвитом государстве с низкими доходами населения, субъективная бедность, т.е. восприятие своего материального положения как бедного, практически отсутствует. Простейший и наибо-

лее надежный способ определения субъективной бедности – изучение дифференциации доходов населения. В частности, сравнение доходов категорий населения с максимальными и минимальными доходами. Это выявляет тенденции, отличающие жизнь и потребление бедных групп населения от более благополучных [5, с. 115].

Субъективную бедность принято отождествлять с понятием «разница в доходах». В течение нескольких последних лет в России такая разница составляет 15 раз. Именно в пятнадцать раз доходы богатейшей части населения больше доходов беднейшей части населения, что и является показателем субъективной бедности. Отличительной особенностью субъективной бедности является то, что человек, считающий себя бедным, по статистическим показателям может таким и не является. Он может иметь средний достаток, но, сравнивая свое благосостояние с другими группами населения, относит себя к категории бедных. Субъективный подход исходит из того, что каждый индивид самостоятельно оценивает свои социальные проблемы. Некоторые становятся для него первоочередными, другие же отодвигаются на второй план.

Объективный аспект уровня бедности базируется на следующих теоретических посылах. Признается, что общество организовано на принципах социального равновесия, согласия, социального порядка, которые могут быть нарушены вследствие действия ряда объективных факторов. Порядок, стабильность, консенсус рассматриваются как необходимые условия существования конкретной социальной системы. Социальный порядок – это согласованный ход действий людей по достижению значимого результата или цели.

Объективно бедные – это люди признаваемые бедными в любом обществе. Их доходы объективно ниже средних и не позволяют удовлетворять основные потребности.

В нынешней России отчетливо выделяются три степени объективной бедности: нищета, наиболее глубокая острая бедность; нужда, средняя бедность; необеспеченность, или недостаточная обеспеченность, умеренная бедность. Конечно, количественные, выражаемые в деньгах границы подобных категорий довольно условны, до некоторой степени расплывчаты. Но в качественном и социальном смысле они совершенно определены.

В положении абсолютной нищеты, наиболее глубокой бедности находятся люди, не имеющие физиологического минимума средств к жизни. Это те, кто стоит на грани постоянного недоедания, если не голода, или за этой гранью. В сегодняшней российской обстановке условным показателем такой грани можно считать стоимость простейшего набора продуктов питания, входящих в прожиточный минимум. По мировому стандарту доходы людей находящихся в группе нищих не превышают \$1 в день, а в переводе на рубли – немногим более тысячи рублей в месяц.

Нужда, средний уровень бедности, охватывает те группы населения, которым хватает средств на простейшие физиологические потребности, но кто не может удовлетворить социальные потребности, даже самые элементарные. В сегодняшней ситуации верхнюю границу нужды образует официальный прожиточный минимум, фактически являющийся у нас показателем именно социального минимума (в отличие от стоимости одного лишь продуктового набора, указывающего примерные пределы чисто физиологического минимума). Таким образом, в состоянии нужды оказываются люди, доходы которых меньше прожиточного минимума, но больше его половины или двух третей. Доходы этой группы не превышают \$2 в день.

Наконец, необеспеченностью, умеренной бедностью, переходом от бедности к «не бедности» можно считать уровень жизни, при котором удовлетворяются элементарные потребности – как физиологические, так и социальные, но остаются неудовлетворенными потребности более сложные и высокие. В таких условиях люди более или менее сытно едят (хотя их рацион отнюдь не сбалансирован и их питание нельзя считать здоровым), как-то обновляют одежду, лечатся, отдыхают. Однако все это делается

на уровне и в формах, не достигающих образцов, считающихся в рамках данной культуры нормальными и достойными. Иными словами, здесь обеспечен прожиточный минимум, но нет достатка. В качестве показателя его примерной границы можно использовать удвоенную величину официального прожиточного минимума, которая, по мнению ряда специалистов, в среднем достаточна, чтобы удовлетворить нормальные (а не только элементарные) нужды человека – как они, эти нужды, понимаются большинством населения в нашей стране и в наше время.

Таким образом, субъективная бедность неразрывно связана с сознанием человека, его амбициями и запросами. Объективная бедность – это состояние человека в условиях сложившейся социально-экономической системы.

По другую сторону социально расслоения России – абсолютно богатые, богатые.

К абсолютно богатым принято относить российских миллиардеров, чьи имена всем хорошо известны. Это О. Дерипаска, Р. Абрамович, М. Прохоров, В. Потанин – всего 45 человек. К богатым в России принято относить людей, чей капитал исчисляется миллионами. Всего таких около 88000 человек. 46% населения имеют приличествующий уровень жизни, т.е. ведет достаточно комфортный уровень жизни, имеют стабильный достаток. Около 11% населения находятся в промежуточном состоянии, фактически в переходном состоянии от бедности к не бедности [6, с. 38–39].

Социальная стратификация современного общества выглядит следующим образом:

1. абсолютно богатые – 0,0000225% (45 человек);
2. богатые – 0,062% (88000 человек);
3. ведущие приличествующий уровень жизни – 46%;
4. находящиеся промежуточном состоянии – 11%;
5. необеспеченные – 38%;
6. нуждающиеся – 12%;
7. нищие – 3%.

Таким образом, актуальным представляется закрепить на законодательном уровне критерии бедности, не соответствуя которым человек будет отнесен к категории бедного населения. Государство же должно взять на себя обязанность по обеспечению определенных гарантий этим категориям населения.

Характеристика бедности как социальной проблемы предполагает анализ соотношения между бедностью и богатством, между социальным равенством и неравенством. Нарушение объективно обусловленной пропорции между данными социальными группами ведет к обострению противоречий, к социальным конфликтам, дисгармонии социального развития общества. Все это способствует тому, что скрытое противоречие в феномене бедности может превратиться в явное противоречие в форме противодействия тех, кто недоволен своим положением, и тех, кто ответственен за возникновение такой ситуации [7].

Заключение

Сегодня получает все более широкое распространение практика эмпирических социологических исследований бедности. Ими занимаются академические, отраслевые институты, аналитические центры и группы при Правительстве (региональных администрациях), коммерческие центры, представители вузовской науки [8].

Статистические методы все больше отходят на второй план. Многие специалисты критически оценивают возможности официальной статистики адекватно отражать состояние бедности. Законодательное закрепление методики подсчета бедного населения позволит выделить категории населения, которые объективно нуждаются в защите и помощи государства.

Нельзя недооценивать роль государства в преодолении бедности в стране. Снизить уровень субъективной бедности необходимо путем уменьшения разрыва в дохо-

дах. Здесь основными направлениями являются формирование политики доходов населения и реформирование системы налогообложения. В частности, эффективным представляется введение пропорционального доходу налога и налога на роскошь.

Преодоление объективной бедности не менее сложное направление внутренней политики государства, тесно связанное с преодолением субъективной бедности. Законодательное деление бедного населения на три группы (с доходами менее \$1, менее \$2, менее \$3) позволит сформировать основные направления политики государства. Следует иметь в виду, что доходы второй и третьей категории бедных немногим меньше и, соответственно, меньше минимального размера оплаты труда. Доходы третьей категории бедных фактически в половину меньше минимального размера оплаты труда и, соответственно, необходимо поднять их до этого уровня. Привязка определения уровня дохода к доллару не случайна. Покупательская способность рубля в современной экономической ситуации крайне нестабильна. Ориентирование на курс доллара является хоть и временной, но необходимой мерой.

Для снижения уровня бедности эффективным представляется:

- ликвидация базы воспроизводства бедности, преодоление кризисного состояния в экономике, переход на инновационный сценарий развития общества в целом;
- повышение роли налоговой системы в уменьшении разрыва в доходах, увеличение прогрессии налоговых ставок на сверхдоходы;
- усиление и ужесточение контроля за правильностью декларирования собственности и доходов наиболее богатой части населения;
- выработка механизма справедливого распределения тяжести кризисного периода в развитии страны между различными группами населения.

Таким образом, в современных условиях обнаруживаются устойчивые тенденции роста бедности. Не смотря на то, что в государстве за последние годы была проделана огромная работа по повышению уровня жизни населения, мировой кризис существенно повлиял на благосостояние населения. В настоящий момент необходимо остановить обеднение населения и предпринять меры по повышению уровня жизни.

Литература

1. Планы Президента Медведева. Ценности и цели первого Послания. Сборник/ Сост.: Павловский Г.О., Глазычев В.Л.– М.: Издательство «Европа», 2009. – 200с.
2. Жеребин В.М. Уровень жизни в едином интегральном показателе //Народонаселение. – 2001. – №4. – С.7–11.
3. См.: Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. Коллективная монография / Рук. Л.Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.
4. Малообеспеченные в России: кто они? Как живут? К чему стремятся? // Информационно-аналитический бюллетень. – М.: Институт социологии Российской академии наук.–№5.–2008.–80 с.
5. Федоренко Н.П. Проблемы бедности и богатства в современной России //Экономическая наука современной России. – 2005. – №3. – С. 23–30.
6. Разумов А.А., Ягодкина М.А. Бедность в современной России. – М.: Формула права. 2007. – 336с.
7. Октябрьский П.Я. Россия сегодня: наши доходы// Вопросы статистики.–2007. – №12.–С. 34–39.
8. См.: The World Bank, 2007, Understanding Poverty; Deaton A. and Kozel V. Data and Dogma: the Great Indian Poverty Debate// World Bank Research Observer. Sept.2004.
9. См.: Александрова А.Л., Овчарова Л.Н., Шишкин С.В. Бедность и льготы: мифы и реальность / Народная Ассамблея, Независимый институт социальной политики, Фонд «Институт экономики города. М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2003.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИДЕИ АРИСТОТЕЛЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

В.П. Войнов

(Российский государственный социальный университет филиал в г. Чебоксары)

Научный руководитель – к.ю.н., доцент М.С. Тимофеев

(Российский государственный социальный университет филиал в г. Чебоксары)

Проблема поиска идеальной формы правления, идеального общественного устройства является одной из актуальнейших в настоящий момент. Особенно важным представляется изучение теоретических аспектов построения правового демократического общества в условиях современной реальности. Одним из первых, кто подробно проанализировал проблему идеального государства, был Аристотель. Его труды стали основой учений о государстве и положили начало формированию политологии как науки в целом.

Ключевые слова: Аристотель, идеальное государство, политический режим, государственное устройство

Введение

Аристотель вошел в историю человеческой цивилизации как выдающийся мыслитель. Его теоретическое наследие не потеряло актуальности в современных условиях.

В связи с происходящими в мировом сообществе колебаниями и событиями (признание независимости Косово, события в Северной Осетии и Грузии), ученые все чаще обращаются к истокам политической мысли. Особое место в этом контексте принадлежит именно Аристотелю.

Теоретическую базу данного исследования составили труды таких видных политологов и философов, как Д.И. Луковская, И.А. Гобозов, А.В.Поляков, И.Ю. Козлихин. Данные авторы глубоко проанализировали политологическое наследие Аристотеля и согласны с большинством его воззрений.

Основная часть

Задачей исследования является анализ политических идей Аристотеля в разрезе современности, с целью более глубокого понимания современной политической ситуации и ее дальнейшего концептуального развития.

Аристотель (384–322 до н.э.) родился в греческом городе Стагире, мальчиком рос при дворе Македонского царя Аминты Третьего, воспитывался с его сыном Филиппом Вторым, а позднее воспитывал сына Филиппа Второго – Александра Македонского. В 17 лет Аристотель переехал в Афины, где в течение 20 лет сначала учился, а позже преподавал в Платоновской Академии. После смерти Платона он много путешествовал, а вернувшись в Афины, открыл свою школу в местечке Ликей, получившую название Лицей[1].

Перу Аристотеля принадлежат множество произведений, часть из которых давно утеряна. Широкой научной общественности известны такие его труды как «Политика», «Афинская полития» и «Этика» и другие, в которых он активно разрабатывал политико-правовую тематику.

Еще с древности в науке сложилась традиция поиска и обоснования идеального государства. Аристотель предложил свои подходы и критерии к пониманию идеального государства и высказал ряд оригинальных идей. В зависимости от количества управляющих, он предложил три правильные и три неправильные формы государственного устройства.

Правильная форма государства, как считал Аристотель, это та, в которой правит один наилучший человек, и она называется монархией. Другая правильная форма прав-

ления – это правление лучших людей и она называется аристократией, что в переводе с греческого означает правление лучших это правление немногих, так как лучших всегда в обществе меньшинство. Третья правильная форма правления – это правление большинства, которую он назвал политией [2].

В свою очередь, по Аристотелю, существуют и три неправильные формы правления. Если дела государства находятся в руках одного случайного человека – это тирания. Неправильной является форма власти богатого меньшинства – олигархия. А если правит не организованное большинство, то речь идет о демократии, которая является третьей не правильной формой правления [3].

Продолжая исследования, Аристотель проанализировал эволюцию политических режимов, выявил причины их деградации и распада. Среди этих причин он выделяет общие и частные. Первая общая причина, которая приводит к ослаблению политических режимов – это чрезмерность в централизации государственной власти, отклонение общества от своей внутренней сущности. Всякое жестко централизованное управление уничтожает самостоятельность и энергию управляемых. Среди других общих причин упадка режимов Аристотель называет географический фактор (слишком большая территория, диспропорция между отдельными частями государства) и социальный (слабость и раскол господствующего класса, острые социально–классовые противоречия и т.д.) [4]. Что же касается частных причин, относящихся к тем или иным конкретным режимам, то здесь на первый план, как правило, выходит злоупотребление властью правящими кругами. Данная проблема не исчерпала себя и сегодня, что Мы можем заметить на примере Президента Грузии Михаила Саакашвили.

Эволюция политических режимов имеет свою последовательность и определенные циклы. По Аристотелю, хронологически первым режимом была монархия. Как только в государстве появляется достаточное количество достойных и авторитетных людей, единовластие перестает соответствовать политической ситуации. На смену ему приходит аристократия – власть лучших. Однако нахождение у власти, особенно долгое время, отрицательно сказывается и на лучших, между которыми происходит раскол. В результате начинает господствовать только небольшая группа людей, устанавливается олигархия (преимущественно плутократия — власть богатых) [5]. Стремление правящих кругов к еще большему богатству неизбежно приводит к сужению этого политического круга. Одновременно власть становится все более неограниченной. Все это в конце концов приводит к возникновению тирании. Тиран, чтобы продлить свое господство, прибегает к демагогическим обещаниям и обману народа, репрессивным методам правления. В результате народ восстает и свергает тирана. Так появляется демократия. Последним этапом в эволюции политических режимов является республика – наиболее умеренная форма государственного правления.

Проанализировав кругооборот форм правления, Аристотель ясно и отчетливо выразил свои симпатии и предпочтения политики, как наилучшей форме государственного устройства.

Вот как Аристотель описывает политику – правильную форму власти большинства. Народная масса в основном состоит из земледельцев, ремесленников и скотоводов, которые заняты в основном в сфере непосредственного материального производства и занимаются своим делом охотнее, чем политикой и управлением. Кроме того, они не имеют досуга по любому поводу устраивать народные собрания, их честолюбие удовлетворяется правом участвовать в выборах должностных лиц и принимать отчеты от них, а также отправлять обязанности судей [6]. На высшие должности избираются наилучшие граждане согласно воле народа. Порядочные и знатные довольны, так как не находятся под управлением других, а управлять они будут справедливо, так как контроль над их деятельностью будет принадлежать другим. Законы должны стоять на страже интересов земледельческого населения: запрещать приобретение земли сверх

определенной меры, запрещается продажа первоначальных наделов, определенная часть земли не должна отдаваться под залоговые обязательства. В «плохих» демократиях народная масса состоит из ремесленников, торговцев, поденщиков, – многочисленной городской черни – постоянно торчащих на площади, с легкостью устраивающей народные собрания, которые оплачиваются из кармана богатых людей. С них же берут чрезмерные налоги, отбирают деньги или путем конфискации, или с помощью плохого судопроизводства, и все это погубило немало демократий. Таким образом, вопрос о демократии рассматривается Аристотелем не с точки зрения набора формальных признаков и принципов, что, безусловно, важно, а с точки зрения содержательной, социологической, политологической, с учетом разнообразных социальных факторов.

Полития как правильная форма государственного устройства совмещает ряд демократических и некоторых олигархических признаков (назначение на должность и имущественный ценз). Она характеризуется следующим образом: народное собрание обсуждает самые важные вопросы; народное собрание принимает или отклоняет законы, но не выдвигает их; замещение должностей ограничено небольшим имущественным цензом, но получить его могут все желающие; управление по очереди, но на ответственные должности выбирают путем голосования, жеребьевка только на тех должностях, которые не требуют особых знаний и навыков; судей не выбирают, а назначают; полития основана на частной собственности граждан. Общая собственность только там, где это необходимо для ведения общих дел.

Общие дела в государстве – это забота о том, чтобы все были сыты, и никто не страдал от голода, чтобы процветали ремесла и земледелие, граждане имели защиту от нападений неприятеля, чтобы укреплялись религия и национальный дух. Все вышеозначенное зависит от разумности законов государства. Разумность же, в свою очередь, невозможна без опоры на три философских принципа: война существует ради мира, занятие ради досуга, необходимое и полезное ради прекрасного [7].

Заключение

Вклад Аристотеля в историю политической мысли очень велик. Он заложил основы методологии эмпирического и логического исследований, обобщил огромный материал. Его подход отличается реализмом и умеренностью. Аристотель довел до совершенства систему понятий, которой человечество продолжает пользоваться до сих пор. Очень интересен подход великого мыслителя к эволюции власти теории идеального государства. Что касается формы правления государством, то Аристотель выделял правильные формы правления (монархия, аристократия, полития) и неправильные формы правления – тирания, олигархия и демократия. Но все-таки лучшей формой правления, по его мнению, выступает полития – правление большинства в интересах общей пользы. Во главе всего Аристотель ставит закон.

Литература

1. Доватур А.И. «Политика» Аристотеля // Аристотель. Сочинения: В 4 т. Т. 4. – М.: Мысль, 1983. – 383с.
2. Гобозов И.А. Охлос и демократия //Философия и общество. – 2006. – №4. – С. 5–19.
3. История политических и правовых учений. Под ред. Лейста О.Э. – М.: Зерцало, 2006. – 568 с.
4. Луковская Д.И. Политико-правовые учения эпохи античной классики (V - IV вв. до н.э.): Аристотель// История государства и права. – 2008. – №8. – С. 36–40.

5. Серегин А.В. Учения о наилучшей организации монархической формы правления в зарубежной политико-правовой мысли //Право и политика. – 2008. – №7. – С. 1730–1740.
6. Салмин А.М Современная полития под знаком Аристотеля. //Полис (политические исследования). – 1992. – №12. – С. 123–132.
7. Козлихин И.Ю., Поляков А.В., Тимошина Е.В. История политических и правовых учений. Учебник. – СПб.: Издательский дом СПбГУ . – 2007. – 856 с.

ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРАКТИК СЕМЕЙНО-БРАЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ ГОРОЖАН ВЛАДИМИРСКОЙ, КОСТРОМСКОЙ, ЯРОСЛАВСКОЙ ГУБЕРНИЙ (1890–1920-Е ГОДЫ)

М.Н. Трефилова

(Ивановский государственный химико-технологический университет)

Научный руководитель – д.и.н., профессор Т.Б. Котлова

(Ивановский государственный энергетический университет)

В статье рассматривается трансформация практик семейно-брачных отношений жителей городов Владимирской, Костромской, Ярославской губерний в условиях процесса индустриализации и развития городской культуры на рубеже 19–20 веков, а также в период первого десятилетия после революции 1917 года, во время коренного переустройства общества и ломки традиционных норм и ценностей. Показывается степень устойчивости и характер изменений институтов брака и семьи в результате социально-экономических причин и воздействия государственной политики.

Ключевые слова: брак, семья, город

Семья – это один из наиболее значимых и древних социальных институтов, зеркало, в котором отражаются социальные, правовые, демографические, культурные стороны жизни народа. Реагируя на общественно-исторические трансформации, он развивается по особым, свойственным ему законам, преобразуется в соответствии с общественными и культурными тенденциями более широкого масштаба. Изучение организации семейной жизни, принятых систем и способов воспитания детей, поведения мужчин и женщин, взаимоотношений старшего и младшего поколений важны для понимания социальной, культурной, этнической истории народа.

Рост внимания к проблемам современной российской семьи со стороны государственной власти требует исследований, которые позволяют выявлять изменения семейно-брачных отношений в течение длительного периода времени и анализировать влияние государственной политики на данный процесс. Многие современные проблемы имеют свои социально-экономические, духовные корни в истории первых десятилетий XX века. Опыт существования семьи в период социально-экономических и культурных преобразований дает возможность извлечь и учесть важные уроки при нынешнем реформировании страны, при решении проблем современной российской семьи.

В связи с этим, **объектом** исследования выбрана городская семья Центральной России периода 1890–1920-х годов. На этом историческом рубеже в России начинается процесс индустриализации, который сопровождается быстрым ростом городского населения, вовлечением женщин в производство, становлением культуры индустриального типа, формированием городского социума и городских семей. В свою очередь, установление советской власти сопровождается широкими общественными дискуссиями по вопросам дальнейшего существования институтов брака и семьи, резким изменением правовых основ семейно-брачных отношений.

Цель работы состоит в изучении практик семейно-брачных отношений горожан в период начала процесса индустриализации, а также во время коренного переустройства общества и ломки традиционных норм и ценностей, в оценке влияния государственной политики, меняющихся социально-экономических условий на институты брака и семьи.

Выбранный для исследования регион включает Владимирскую, Ярославскую, Костромскую губернии, которые входили в Центральный промышленный район с центром в Москве. Территория этих губерний составляла его северо-восточную часть, где преимущественно развивалась текстильная промышленность. Эти территории имели много общего, как в экономическом, так и в социокультурном отношении. Единство

определялось глубокой исторической традицией, сформировавшейся еще в период средневековья в княжествах Северо-Восточной Руси. Показательно, что в 1929 году регион стал целостной административно-территориальной и народно-хозяйственной единицей под названием Ивановская промышленная область (с центром в Иваново-Вознесенске).

Сложность проведения работы заключается в том, что на сегодняшний день исследования, касающиеся семейно-брачных отношений, «разбросаны» по различным областям знания. Родственные связи семей традиционно находятся в ведении генеалогии, роль семьи в процессе социализации ребенка освещает история образования, в истории права немалое место занимает история законодательства, связанного с семьей. Приоритетные роли в исследовании семейно-брачных отношений играют социология и этнография, большая ниша в изучении проблем семьи и брака связана с изучением «женской истории» и ростом популярности женских и гендерных исследований. Социально-демографические проблемы, эволюция, тенденции и перспективы развития семьи, тенденции, характеризующие эротико-сексуальные отношения широко и комплексно представлены в работах С.И. Голода. В работах Т. Осипович, А.И. Черных всесторонне освещены вопросы «половой морали» и общественных дискуссий по поводу крушения семьи при социализме, дан анализ влияния государственной политики на общественные институты. Изучению семейного быта городской семьи посвящены работы Л.А. Анохиной, М.Н. Шмелевой, Г.В. Жирновой. Особое место в исследованиях истории семьи занимают работы Б.Н. Миронова, Ю.М. Гончарова, О.А. Васильченко. Однако на сегодняшний день отсутствуют работы, посвященные изучению практик семейно-брачных отношений горожан в указанный исторический период и проводимые на материалах Владимирской, Костромской, Ярославской губерний.

Рассмотрение практик семейно-брачных отношений в исследуемый период целесообразно начать с анализа законодательства. При этом необходимо обозначить следующие принципиальные позиции. До 1917 года система семейно-брачного права находилась под влиянием Русской Православной Церкви: все практики семейной жизни, включая вступление в брак, запись рождений и смертей, процедуру развода, находились в ведении либо были связаны с деятельностью Русской Православной Церкви. Система семейно-брачного права не носила самостоятельного, светского характера. Она закрепляла подчиненное положение женщины в семье и обществе, при этом женщина находилась в двойном подчинении: воле родителей и власти мужа. Равенство супругов закреплялось в отношении имущественных прав, что являлось прогрессивной чертой российского законодательства в сравнении с законодательствами других стран. Родительская власть над детьми ограничивалась только отсутствием права родителей на жизнь ребенка [1]. Первые существенные поправки были внесены в законодательство в 1914 году и были связаны с расширением прав замужних женщин в части предоставления супругам возможности жить отдельно (в случаях жестокого обращения другого супруга, нанесения тяжких оскорблений, нарушения другим супругом основанных на браке обязанностей, злоупотребления принадлежащими ему в силу брака правами, бесчестного или порочного поведения, душевной болезни, венерических заболеваний, болезни жены, при которой продолжение «супружеского сожития представляется опасным для ее жизни или здоровья» [2]).

Вместе с коренным переустройством государства, начатым после Октябрьской революции, с 1917 года начала меняться и система права. Первые декреты о введении гражданского брака и развода были приняты в декабре 1917 года, через год в силу вступил Кодекс законов об актах гражданского состояния, брачности, семейном и опекунском праве. Он строился на принципах полного равноправия мужчины и женщины в браке, добровольности, свободы брака и развода, уважительного отношения к детям. Юридическим значением наделялся только брак, оформленный в отделе записей актов

гражданских состояний, развод мог быть теперь получен через суд по просьбе одного из супругов и через отдел ЗАГС по обоюдному согласию, внебрачное сожительство не преследовалось. С 1927 года семейно-брачные отношения регулировались Кодексом законов о браке, семье и опеке, которым утверждалось все ранее принятое, а также отменялись юридические отличия между зарегистрированными и незарегистрированными браками, вводилась возможность развода по письменной просьбе одной из сторон и режим общности супружеского имущества [3].

Юридические нормы и практики семейной жизни находились в сложной взаимосвязи. Дореволюционное законодательство, узаконивавшее подчиненное положение женщин в семье и обществе, зависимость детей от воли родителей, позволяло существовать патриархальной системе семейных взаимоотношений. В то же самое время, быстрый рост городского населения, процессы урбанизации, индустриализации, становления культуры городского типа, характерная для индустриального общества демократизация жизни активизировали процесс общения молодежи всех социальных слоев, создавали условия для более открытой демонстрации и развития чувств [4]. Ослаблялись связи крестьян-отходников с семьей, крестьянским домохозяйством. Опыт жизни в городе расширял их горизонты, разрушались представления о единоличной власти родителей. Экономическая самостоятельность изменяла сознание работающей женщины, понимание ее места в семье и обществе.

Отношение к процедуре вступления в брак в городской среде на рубеже веков становилось менее трепетным, постепенно упрощались обычаи сватовства [5, с. 6–7]. Как показывают архивные источники, в городах значительное распространение получали «незаконные сожительства», которые по традиции неверно называли «гражданским браком» [6, с. 116]. Часто представители различных сословий вступали в такой союз раз из-за сложности расторжения первого брака, в свою очередь, рабочие «почти совершенно перестали венчаться... за отсутствием средств» [7, с. 17] на проведение необходимых церемоний [8, с. 4].

Наряду с тем, что в начале 20 века большинство браков заключалось по экономическим соображениям, одной из черт брачных союзов наиболее образованных слоев городского населения, представителей интеллигенции, становится «более резкое движение в пользу индивидуальных духовных отношений между супругами» [9, с. 2]. Все чаще появляются брачные объявления, говорящие о желании сформировать семью на основе общих духовных принципов: «Не приданого ищущу, а ищущу друга» [10, с. 4], «Ищу чуткого внимательного товарища – жену» [11, с. 1].

Таким образом, на рубеже 19–20 веков происходит процесс трансформации практик семейно-брачных отношений горожан изучаемого региона. Изменяется предбрачный ритуал, усиливается степень самостоятельности молодежи, переосмысливаются цели заключения браков, встают вопросы о формах, в которых будут в дальнейшем существовать брак и семья.

Предписанные законом и Русской Православной Церковью в области семейно-брачных отношений нормы не только ставятся под сомнение, но и нарушаются. На страницах газет и журналов ведутся острые дискуссии, в обществе возникает двойственная, противоречивая ситуация, когда, с одной стороны, происходит напряженный поиск новых, адекватных меняющимся социальным условиям форм брака и семьи, с другой стороны, актуализируется необходимость сохранения идеалов «христианского брака» [12], пресекаются попытки внесения изменений в действующее семейно-брачное законодательство [13, с. 338]. Это состояние переходного момента, болезненная для общества трансформация практик семейно-брачных отношений, сочетающая в себе борьбу «старого» и «нового», оценивается современниками как «кризис брака».

Историческим итогом данного процесса стали кардинальные преобразования советской власти. Нормы, которые упорядочивали отношения между мужчиной и жен-

щиной, родителями и детьми на основе религии и традиционной нравственности, были отброшены, тогда как новые нормы и ценности находились в стадии формирования.

Максимальное упрощение юридических процедур, узаконивавших брак и развод, отсутствие «обряда», который ранее воздействовал на жениха и невесту «торжественным церемониалом, театральностью» [14, с. 2], должно было способствовать обесцениванию и разрушению как устаревшего института семьи, так и ее формальной стороны – брака [15, с. 6]. Тем не менее, изменение юридической нормы не могло в одночасье трансформировать сознание людей. Браки, оформленные в отделах записей актов гражданских состояний, не всегда удовлетворяли «невест», требовавших также «совершить церковный обряд бракосочетания» [16, л. 1]. Включаясь в полемику об уравнивании зарегистрированных и незарегистрированных союзов, преимущественно женщины указывали на сохранение в обществе представлений о необходимости заключения брака и негативной оценке поведения девушек, согласившихся на простое сожительство [17, с. 2]. Введение упрощенной процедуры расторжения брака очень быстро привело к негативным последствиям, поскольку количество разводов в городах резко возросло, значительно увеличилось число внебрачных детей и подкидышей. В то время как «старые нормы» продолжали свое существование, но официально были отвергнуты, ситуация фактического отсутствия ясных, определённых норм и ценностей позволяла говорить о том, что «молодежь в области «личного»... переживает трагедию»; семья фактически лишилась нравственной опоры, в результате чего страна получала «массовое брожение детей улицы, дефективность и преступность» [18, с. 3].

Таким образом, на рубеже 19—20 веков вследствие роста городов, формирования городской культуры, массового вовлечения женщин в производство на территории изучаемого региона происходила трансформация практик семейно-брачных отношений горожан. Сдерживаемая Русской Православной Церковью и нормами законодательства, отражавшего патриархальную систему отношений, она подспудно подтачивала основы патриархальной семьи, являлась частью процесса постепенной эволюции системы ценностей, представлений о целях и нормах семейно-брачных отношений. В свою очередь, к реформам революционного характера, предложенным советской властью, общество оказалось не готово. Первое десятилетие после революции 1917 года стало временем ценностного кризиса, вызванного отсутствием нравственных опор, жизненных ориентиров для формирования семейно-брачных отношений. Свобода, предложенная государством, явилась не фактором осознания личной ответственности при формировании семьи, а возможностью избавиться от узды церкви и морали.

Опыт существования институтов брака и семьи в 1890–1920-е годы позволяет говорить о важности выбора стратегии и разработки государственных программ их поддержки. Чрезмерное давление государства, существование внутрисемейной иерархии, строительство семьи на принципах господства-подчинения так же пагубно сказывается на семейно-брачных отношениях, как отсутствие мер, направленных на реализацию закрепленных в законодательстве позиций равенства прав и возможностей супругов, принципов, показывающих социальное значение и важность формирования семьи.

Литература

1. Свод законов Российской империи, повелением Государя императора Николая I составленный. Том X, часть 1. Свод законов гражданских. – Петроград, 1914.
2. Расширение прав замужних женщин //Владимирские губернские ведомости. – 1914. – № 10. – С. 2–3.
3. Собрание Кодексов РСФСР. – 4-е издание. – М.: Юридическое издательство Н.К.Ю. Р.С.Ф.С.Р. – 1927. – 1188 с.

4. Котлова Т.Б. Российская женщина в провинциальном городе на рубеже XIX–XX веков. – Иваново, 2003. – 168 с.
5. Лолита. О предложениях //Журнал для женщин. – 1914. – № 8. – С. 6–7.
6. Суворов Н.С., проф. Гражданский брак. – 2-е издание. – С.-Петербург: Изд. Я. Канторовича, 1896. – 152 с.
7. Против гражданских жен //Женская жизнь. – 1916. – № 2. – С. 17.
8. Что важнее? //Узы Гименя. – 1906? – № 2. – С. 4.
9. Рейтер Г. Задачи и цели супружеского союза //Новобрачная газета. – 1907. – № 19. – С. 2.
10. Брачная газета. – 1906. – № 4. – С. 4.
11. Брачная газета. – 1906. – № 9. – С. 1.
12. Закон и Евангелие по учению Господа в Евангелии Матфея //Церковные ведомости. – 1915. – № 32. – С. 988–994.
13. Из газет и журналов //Владимирские епархиальные ведомости. – 1907. – № 21. – С. 338.
14. Шошин М. Нужен ли брак? //Приволжская правда. – 1923. – № 218. – С. 2–3.
15. Голод С.И. Будущая семья: какова она? (Социально-нравственный аспект). – М.: «Знание», 1990. – 64 с.
16. Государственный архив Ивановской области. – Ф. р-1373. – Оп. 1. – Д. 47.
17. Нужен ли брак? Ответы читательниц //Приволжская правда. – 1923. – № 227. – С. 2.
18. Шошин М. Нужен ли брак? //Приволжская правда. – 1923. – № 218. – С. 2–3.

РАЗВИТИЕ БИБЛИОТЕЧНОЙ СЕТИ НА ЮЖНОМ УРАЛЕ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА

А.В. Зыкова

(Оренбургский государственный университет)

Научный руководитель – к.и.н., доцент В.И. Баннова

(Оренбургский государственный университет)

Статья посвящена истории библиотечного дела на Южном Урале в 1950-е–1970-е гг. когда только открывались новые библиотеки и проводилась реформа библиотечной сети путем объединения материальных, технических, кадровых и книжных ресурсов. Были созданы централизованные библиотечные системы, ставшие новым словом в библиотековедении и сохранившиеся до наших дней. Статья содержит таблицу, характеризующую развитие библиотечной сети.

Ключевые слова: библиотека, центральная библиотечная система (ЦБС), библиотеки-передвижки, библиотечная сеть, книжный фонд

Библиотеки важнее всего в культуре. Может не быть университетов, институтов, научных учреждений, но если библиотеки есть, если они не горят, не заливаются водой, имеют помещения, оснащены современной техникой, возглавляются неслучайными людьми, а профессионалами – культура в стране не погибнет.

Д.С. Лихачев

Библиотеки являются неотъемлемой частью культурно-образовательной и национальной политики государства. Они играют существенную роль в различных сферах жизни – ликвидации неграмотности, проведении социальных, культурных и экономических преобразований. Библиотечные учреждения всегда стремились вовлечь в сферу своего влияния читателей любых категорий, удовлетворить разнообразные информационные потребности общества. Во второй половине XX века, в условиях НТР, перед библиотеками встала задача улучшения работы по привлечению читателей, разработке и организации разнообразных культурных мероприятий. К этому времени уровень библиотечного обслуживания уже не соответствовал все возрастающим культурным запросам граждан. Для исправления подобного положения государство стимулировало строительство новых библиотек, укрепляло их материально-технические базы, пополняло книжные фонды, контролировало проведение реформы по централизации библиотечных учреждений.

Проблемой истории библиотечного дела и культуры, в той или иной мере, занимались многие ученые. Среди них – основоположник библиотековедения А.Н. Ванеев [1]. Его исследования касались вопросов управления библиотеками, теории, методики и методологии читательского спроса, библиотечной практики, подготовки кадров. К.И. Абрамова, кроме теоретических вопросов интересовался историей российских библиотек [2]. Он предложил периодизацию истории библиотечного дела. Теоретическими основами библиотековедения занимались Е.А. Фенелонов, О.С. Чубарьян, Л.М. Инькова, Т.З. Зотова, И.Д. Рафикова, Б.В. Суник, Л.В. Чернова [3]. Историю уничтожения книг и библиотек, в частности в СССР, написал французский ученый Л. Поластрон [4]. Ученые – культурологи Южного Урала – Ф.У. Бектемиров, И. Галигузов, В.Ф. Васенев и др. рассматривают историю библиотек неотделимо от культурного контекста региона [5].

Нам удалось установить, что на протяжении исследуемого периода число библиотечных учреждений неуклонно росло, совершенствовалась организация библиотечного

дела, обрабатывалась система их книгоснабжения и улучшалось обслуживание читателей. Но уже в 1950-е гг. стало ясно, что насаждаемые в регионах небольшие библиотеки из-за скудности фондов не могут удовлетворять все возрастающие информационные потребности населения. В приказе МК СССР «О мерах по улучшению работы библиотек» (1956 г.) констатировалось неудовлетворительное размещение библиотечной сети в регионах и отдельных населенных пунктах, несогласованность в работе государственных и профсоюзных общедоступных библиотек. К примеру, в Оренбурге все библиотеки были сосредоточены в центральных районах города, в с. Грачевка было расположено семь библиотек, в с. Октябрьске – шесть [6]. Руководству на местах было рекомендовано пересмотреть распределение библиотечной сети, обеспечить открытие библиотек в сельсоветах и крупных сельских населенных пунктах, при этом сократить число клубных и колхозных библиотек. Челябинский облисполком и облуправление культуры приняли решение открыть новые библиотеки в сельсоветах, в МТС, где количество библиотек было незначительным. Книжные фонды библиотек должны были комплектоваться с учетом экономических возможностей регионов и интересов их жителей. Фонды должны были достигать от одного до трех тыс. экземпляров [7].

С середины 1950-х гг. по РСФСР развернулось движение за упорядочение сети массовых библиотек, налаживание их планомерного развития и строительство новых библиотек. Движение охватило большинство регионов страны. В том числе Ульяновскую, Горьковскую, Московскую, Куйбышевскую, Омскую области, Ставропольский край. Однако выполнение планов сдерживалось несогласованностью в работе МК СССР, ВЦСПС, руководства разных общественных организаций, областных управлений культуры. В сентябре 1959 г. ЦК КПСС принял постановление «О состоянии и мерах улучшения библиотечного дела в стране». В нем отмечалось, что в библиотеках есть книги, не имеющие научной и практической ценности и не отвечающих идеологическим установкам партии. К такой литературе относили, например, «Билет по истории» М. Шагинян [8]. В постановлении содержалось указание на необходимость объединения мелких библиотек различных ведомств и обеспечение укрупненных библиотечных учреждений новейшей литературой [9]. Выполняя данное постановление исполкомы Оренбургской, Челябинской и Курганской областей обязали управления культуры обеспечить выполнение постановления и очистить книжные фонды от устаревшей литературы [10].

Следует отметить весьма характерные для этого времени особенности: как организация нестационарных пунктов выдачи книг, открытие общественных библиотек и др. Так, в 1963 г. во многих городах Оренбуржья были организованы библиотеки-передвижки. Отдельные активисты, среди которых жители Новотроицка И.К. Любарев и Оренбурга Н.С. Мураткин, предоставили личные библиотеки в общественное пользование. Подобные библиотеки появились в селах Челябинской области. Например, они были созданы в селе Уйское в швейной мастерской, в отделении «Сельхозтехники», в больнице. Пенсионер А.М. Вязьмин предложил свой дом для организации стационарного пункта выдачи [11]. Работало около 115 общественных библиотек [12]. Более 100 библиотек-передвижек было организовано Кировской и Каргапольской районными библиотеками в Курганской области [13].

Был взят курс на централизацию библиотечной сети путем объединения библиотек с небольшими книжными фондами. Началось составление проектов межведомственного обслуживания читателей. В 1962 г. министерства культуры, финансов и юстиции РСФСР, ВЦСПС и Госплан утвердили «Основные положения организации сети массовых библиотек», устанавливавшие принципы объединения массовых библиотек в единую библиотечную сеть и в ближайшие два – три года довести книгу в каждую семью. Положения были переработаны и дополнены «Примерными положениями организации единой сети массовых библиотек» в 1966 г. с учетом опыта эксперимен-

тальных сельских ЦБС Ульяновской области и городских ЦБС Саратовской области. Согласно этим положениям для села устанавливалась норма жителей, требуемая для открытия библиотеки, в 1 тыс. человек, для города – до 10 тыс. Фонд открываемой библиотеки должен был достигать для города 3 тыс. экземпляров, для села – 1,5 тыс. книг. В последующие годы были централизованы массовые библиотеки в Липецке, Нижнем Тагиле, Костинском сельсовете Алапаевского района и Пышминском районе Свердловской области и Сухаревском сельсовете Мытищенского района Московской области и др. В 1972 г. была организована Гайская центральная библиотечная система Оренбургской области [14].

Повсеместная централизация библиотек началась с постановления ЦК КПСС «О повышении роли библиотек в коммунистическом воспитании трудящихся и научно-техническом прогрессе» (1974 г.) и утвержденного МК СССР «Положения о централизации государственных массовых библиотек» (1975 г.) [15]. В документах указывалось, что работа по объединению массовых библиотек должна завершиться к 1980 г. На органы центрального и местного управления возлагалась обязанность планомерного размещения библиотечной сети и анализа состояния книжного фонда. Партийные и государственные организации брали на себя контроль за ходом реформы и методическое руководство над деятельностью библиотек [16].

Во исполнение указанных выше постановлений Оренбургский облисполком принял решение № 30 от 29.01.1975 г. [17]. В нем отмечалось, что к началу 1970-х гг. в Оренбуржье, была проведена значительная работа по развитию библиотечного дела, по улучшению обслуживания населения. Вместе с тем по-прежнему сохранялся низкий уровень обращаемости книг, газет и журналов, отсутствовали рекомендательные указатели и пособия, недостаточно пропагандировались новинки, часто пополнение библиотечных фондов шло за счет литературы, не нашедшей сбыта в розничной торговле. Управлению издательств, полиграфии и книжной торговли рекомендовалось улучшить снабжение библиотек книгами, обеспечить читателей методическими, информационно-библиографическими пособиями и рекомендательными указателями по проблемам коммунистического воспитания, научно-технического прогресса, экономики, философии и истории КПСС [18].

Централизация библиотек осуществлялась путем создания на базе городских и районных библиотек единой сети с общим штатом, книжным фондом, единым комплектованием и обработкой литературы. Для оказания необходимой помощи учреждениям, в области была сформирована межведомственная библиотечная комиссия, в состав которой входили зам. председателей горрайсполкомов, завотделами культуры, заведующие центральными библиотеками.

В результате централизации библиотечной сети в районах Оренбургской области, проходившей во второй половине 1970-х гг. в шесть этапов, было организовано 42 ЦБС, объединивших около 800 библиотек. Они были обеспечены алфавитными, систематическими и сводными каталогами. Справочные аппараты отделов комплектования библиотек были отредактированы, а библиотечные фонды очищены от устаревшей, непрофильной и ветхой литературы. Так, например, было сделано в областной библиотеке им. Н.К. Крупской, Беляевской и Тюльганской ЦБС, в других районах [19].

Аналогично происходили реформы в библиотечном деле в Челябинской области. Согласно решениям Челябинского облисполкома №№ 808, 180 и 450 «О работе по централизации библиотечного обслуживания населения области» от 10.12.1974 г., 18.05.1976 г. и 21.09.1976 г. было создано 41 ЦБС, объединивших около 700 библиотек [20]. В области были пересмотрены зоны библиотечного обслуживания населения. Часть библиотек перемещалась в более крупные и перспективные села и микрорайоны городов. Так обстояли дела в Чебаркульском, Увельском, Красноармейском, Варненском районах, городах Троицке, Кыштыме, Южноуральске и др. В то же время Миас-

ская городская библиотека № 3 была расположена далеко от жилого массива, а центральная городская библиотека им. Ю.Н. Либединского находилась в старой перспективной части города. В областном центре библиотечная сеть также была неравномерной. Библиотека им. Мамина-Сибиряка в Ленинском районе работала через дорогу от профсоюзной библиотеки завода им. С. Орджоникидзе, библиотека им. Я. Гашека – по соседству с библиотекой завкома ЧТЗ. Областное издательство увеличило выпуск литературы для библиотек, расширялась система их комплектования через бибколлекторы. Библиотеки Саткинского, Нагайбакского, Красноармейского и Чебаркульского районов изучали запросы читателей и вели активную пропаганду книги на страницах газет и журналов, по радио и телевидению [21]. Магнитогорская, Южноуральская и Увельская центральные библиотечные системы, а также ЦБС Metallургического района г. Челябинска повысили информационную и справочно-библиотечную работу, улучшили комплектование фондов и подняли на новый уровень культурное обслуживание населения [22].

Подобным образом шла централизация библиотек в Курганской области. Она началась в октябре 1975 г. когда на базе городской библиотеки им. В.В. Маяковского была создана первая в области ЦБС. Реформа была разбита на шесть этапов, в ходе которых было создано 25 ЦБС, объединивших 622 библиотеки [23]. Работники Шелеповской сельской библиотеки Макроусовского района в рамках проведения мероприятия пересмотрели книжный фонд, удалили дублированные и поврежденные книги, сделали подборку специальных изданий для учителей, школьников, колхозников, механизаторов и др. [24].

В стране к 1975 г. было 320 ЦБС, объединивших 45,6 тыс. библиотек. К концу реформы число ЦБС достигло 2,2 тыс., охвативших большинство массовых библиотек.

Общее состояние библиотечной сети Южного Урала приведено в таблице.

Библиотечная сеть \ Год	1955	1961	1965	1971	1975	1981
Оренбургская область						
Массовые библиотеки	1293	1303	1011	1154	1170	1142
В том числе на селе	1131	1085	855	889	904	884
Фонд массовых библиотек, тыс. экз.	4400,0	6952	8064	10815	13549	14999
В том числе на селе, тыс. экз.	2756,0	4176	4648	5682	6733	7189
Челябинская область						
Массовые библиотеки	910	981	943	983	970	986
В том числе на селе	571	550	525	571	568	577
Фонд массовых библиотек, тыс. экз.	6420	10600	13457	17765	20895	23765
В том числе на селе, тыс. экз.	1630	2700	3406	4257	4690	5117
Курганская область						
Массовые библиотеки	1105	883	779	819	805	746
В том числе на селе	1023	750	627	641	632	626
Фонд массовых библиотек, тыс. экз.	2861	4651,8	5685	7550	8880	10318
В том числе на селе, тыс. экз.	1888	3116,0	3575	4287	4802	4954
РСФСР						
Массовые библиотеки, тыс.	73,3	69,1	64,0	78,7	76,7	77,5
В том числе на селе, тыс.	58,2	50,3	44,6	68,7	65,0	67,7
Фонд массовых библиотек, млн. экз.	347,	483,7	576,6	733,0	848,3	980,4
В том числе на селе, млн. экз.	161,4	223,2	256,4	300,0	331,3	357,9

Таблица. Число библиотек на Южном Урале в 1950-е–1970-е гг.
(на 1 января каждого года) [25]

Данные таблицы показывают, что в Оренбуржье в 1955–1981 гг. число массовых библиотек снизилось на 11,7%, на селе – на 21,8%. Книжный фонд, напротив, возрос на 240% по области и на 160,8% по селу. В Курганской области эти показатели составили соответственно – 32,5% и 38,8%. Библиотечные фонды при этом, выросли на 260,6% и 162,4% – соответственно. В аграрных областях основная масса библиотек находилась в сельской местности. Часто они размещались в непригодных, ветхих зданиях, где отсутствовал необходимый инвентарь, книжный фонд был беден и изношен. Такое состояние вело к закрытию подобных библиотек, их фонды передавались в другие библиотечные учреждения.

В Челябинской области за исследуемый период число массовых библиотек выросло на 8,4%, по селу прирост составил 1,1%. Книжный фонд увеличился на 270,2% и 213,9% – соответственно. Крупный промышленный и культурный регион мог обеспечить свои библиотеки техническим инвентарем, приемлемыми помещениями, подготовленными кадрами, востребованной литературой, поэтому здесь велось строительство библиотечных учреждений, проводилось регулярное комплектование книжного фонда.

По РСФСР количество библиотечных учреждений в 1981 г. по сравнению с 1955 г. возросло на 5,7%, по селу этот процент составил 16,3%. Книжный фонд повысился соответственно – на 182,0% и 121,7%. Позитивные изменения в масштабе страны происходило в основном за счет таких крепких промышленных регионов как Челябинская, Свердловская, Куйбышевская, Московская и др. области.

Итак, в 1950-е–1970-е гг., развитие библиотечной сети продолжилось. Власть всех уровней принимала участие в строительстве библиотек, обеспечении их литературой, контролем над ее соответствием идеологическим установкам партии. Всеобщая идеологизация библиотечной сети вела к унификации в плане подбора литературы и организации работы с читателями. Библиотеки, являясь идеологическими учреждениями, активно проводили пропаганду политики партии. Книжные полки изобиловали общественно-политической литературой, но не имели в достаточном количестве научной, учебной, художественной и др. литературы. Партийные и государственные органы столкнувшись с несоответствием числа библиотек и их фондов с темпами роста культурных запросов читателей, реформировали библиотечную сеть, объединив библиотеки и их материально-технические, книжные и кадровые ресурсы. Первые эксперименты показали результативность такой системы и к концу 1979 г. в РСФСР была создана сеть ЦБС, существующая до сих пор.

Литература

1. Ванеев А.Н. Библиотечное дело. Теория. Методика. Практика: К 80-летию со дня рождения автора / А.Н. Ванеев. – СПб: Профессия. – 2004. – 367 с.
2. Абрамов К.И. История библиотечного дела в России: учебно-методическое пособие для студентов, преподавателей и библиотекарей-практиков. Ч. 2 // К. И. Абрамов. – М.: Либерия. – 2001. – 160 с.
3. Инькова Л.М. Советское библиотековедение к 100 летнему юбилею В.И. Ленина. Основные тенденции развития. / Л.М. Инькова // Библиотековедение в 1968–1970 гг. / О.С. Чубарьян. – Москва. – 1971. – С. 9–34; Зотова Р.З. Централизация библиотечной сети – одна из форм воплощения единой системы библиотечного обслуживания населения / Р.З. Зотова // Там же. – С. 63–89; Рафикова И.Д. Культурный уровень колхозного крестьянства Урала в 1976–1985 гг. / И.Д. Рафикова // Развитие культуры уральской советской деревни (1917–1987). – Свердловск: Уральский рабочий, 1990. – С. 145–156.

4. Поластрон Л. Книги в огне. История бесконечного уничтожения библиотек / Люсьен Поластрон. – М.: Текст. – 2007. – 397 с.
5. Галигузов И.Ф. Народы Южного Урала: история и культура. Магнитогорск / И.Ф. Галигузов. – 2000. – 500 с.; История культуры Южного Зауралья. Т. 2. Советский период / отв. ред. В.В. Подливалов. – Курган: изд-во Курганского гос. университета, 2004. – 392 с.
6. ГАОО. Ф. Р-1014. Оп. 4. Д. 872. Л. 107, 108, 121, 122.
7. ОГАЧО. Ф. Р-1589. Оп. 1. Д. 17. Л. 3.
8. ГАОО. Ф. Р-2568. Оп. 1. Д. 72. Л. 208.
9. РГАНИ. Ф. 11. Оп. 1. Д. 47. Л. 6–14; Идеологические комиссии ЦК КПСС. 1953–1964: Документы. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2000. – С. 180–185.
10. ГАОО. Ф. Р-1014. Оп. 4. Д. 872. Л. 110, 113.
11. Челябинский рабочий. – 1964. – 8 октября.
12. Культурная революция на Урале. – Свердловск: Среднеуральское книжное изд-во, 1966. – С. 216.
13. ГАОПДКО. Ф. 166. Оп. 15. Д. 190. Л. 29–30.
14. ГАОО. Ф. Р-2568. Оп. 1. Д. 782. Л. 409.
15. Справочник партийного работника. Вып. 16. – М.: Политиздат, 1976. – С. 356.
16. ГАОО. Ф. Р-1014. Оп. 4. Д. 1005. Л. 8–9, 48–52.
17. Там же. Ф. Р-1003. Оп. 17. Д. 2727. Л. 162–168; Ф. 2568. Оп. 1. Д. 932. Л. 1–8.
18. ОГАЧО. Ф. Р-1589. Оп. 1. Д. 1416. Л. 1–4.
19. ЦДНИОО. Ф. 371. Оп. 70. Д. 133. Л. 31.
20. ОГАЧО Ф. Р-1589. Оп. 1. Д. 1416. Л. 1–2.
21. Там же. Л. 1–4, 8, 12.
22. Там же. Л.л. 1–4.
23. Золотых, С. Е. Из истории библиотек области и проблемы дня сегодняшнего. / С.Е. Золотых // Культура Зауралья: прошлое и настоящее. Вып. 2: Сб. науч. тр. – Курган: изд-во Курганского госуниверситета, 1999. – С. 15.
24. ГАКО. Ф. Р-1540. Оп. 1. Д. 766. Л. 78.
25. Таблица составлена по материалам: ГАРФ Ф. А-501. Оп. 1. Д. 8087. Л.л. 11 – 19; ГАОО Ф. Р-1014. Оп. 6. Д. 477. Л. 121; Ф. Р-2568. Оп. 1. Д. 464. Л. 43об–44, 45об–46; ОГАЧО Ф. Р-1589. Оп. 1. Д. 17. Л. 100–101; Оренбургская область за 50 лет. 1934–1983: стат. сб. / отв. ред. О. М. Туля. – Челябинск: Южно-Уральское кн. изд-во, 1984. – С. 93; Оренбургская область в девятой пятилетке (1971–1975): стат. сб. – Челябинск: Южно-Уральское кн. изд-во, 1976. – С.220; Оренбургская область за 50 лет (1934–1983): стат. сб. / отв. ред. О.М. Туля. – Челябинск: Южно-Уральское кн. изд-во, 1984. – С. 93; Народное хозяйство Челябинской области и города Челябинска: стат. сб. – Челябинск: Госстатиздат, – 1957. – С. 152; Курганская область. 55 лет: стат. сб. – Курган: облкомстат, 1998. – С. 26; Курганская область в девятой пятилетке (1971–1975 гг.): стат. сб. – Южно-Уральское кн. изд-во, 1976. – С. 267; Народное хозяйство РСФСР. – М.: Госстатиздат, 1957. – С. 318; Там же. М.: Госстатиздат, 1962. – С. 544; Там же. – М.: Госстатиздат, 1966. – С. 483, 488–489; Там же. – М.: Госстатиздат, 1975. – С. 487, 490–491; Там же. – М.: Госстатиздат, 1981. – С. 353.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ В СИСТЕМЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

О.А. Попов

(Государственный университет – Высшей школы экономики)

Научный руководитель – к.ф.н., доцент И.В. Огарь

(Государственный университет – Высшей школы экономики)

В статье рассматривается проблема эффективности политической коммуникации в системе федеральных органов исполнительной власти. Существующие на сегодняшний день традиционные принципы взаимодействия с внешними аудиториями в пространстве коммуникационной активности органов государственной власти не отвечают возрастающим требованиям потребителей политической информации. Данное несоответствие носит в себе ряд рисков, которые анализируются в данной статье.

Ключевые слова: политическая коммуникация, обратная связь, федеральные органы исполнительной власти, коммуникативная система, общественная поддержка, политическая система

Введение

Одной из наиболее актуальных проблем современной политической коммуникации является проблема выстраивания эффективной обратной связи в системе федеральных органов исполнительной власти.

От установления эффективной обратной связи, с одной стороны, зависит повышение уровня качества принимаемых решений в системе федеральных органов исполнительной власти, так как двухсторонняя коммуникация является сигналом к политическому действию со стороны органов исполнительной власти, а с другой стороны, повышение уровня компетенции самих участников коммуникации по вопросам исполнения возложенных на органы государственной власти функций.

Основная часть

Впервые понятие обратной связи в контексте политики появилось в связи с развитием теории политической системы и после этого твердо вошло в терминологию политической науки, а также стало предметом отдельных научных исследований. Неотъемлемой частью «системных» моделей является политическая коммуникация, так как концепция политической системы вывела на первый план рассмотрение процессов взаимодействия политических институтов, социальной среды и центров принятия решений.

«Наиболее серьезные разработки в этой области связаны с «системной моделью» Д. Истона, «функциональной моделью» Г. Алмонда и «кибернетической моделью» К. Дойча. Эти модели адаптировали общесистемный и структурно-функциональный подходы к анализу политической жизни. В частности, в политической теории начинает использоваться «внеисторичный» подход, имеющий свои корни в естествознании (Л. фон Берталанфи) и кибернетике (Н. Винер). В политологии начинают использоваться термины «вход» в систему, «выход», «обратная связь», «внешняя среда». Естественно, что неотъемлемой частью этих моделей является политическая коммуникация, т.к. концепция политической системы вывела на первый план рассмотрение процессов взаимодействия политических институтов, социальной среды и центров принятия решений.

Понятие обратной связи в контексте коммуникации было введено в 1970 г. М. Дефлэром, который предложил существенно видоизменить модель коммуникации

Шеннона – Уивера, которая описывает коммуникацию как линейный и однонаправленный процесс. Новая интерпретация коммуникационного процесса выдвигала на первый план проблему соотношения двух смысловых значений – первоначального сообщения, отправленного «источником», и восстановленного сообщения, поступающего к «управляемому адресату». При этом сам термин «коммуникация» понимается как результат достижения соответствия между исходным и конечным «значениями».

По сравнению с исходной моделью, схема коммуникационного процесса была дополнена петлей обратной связи» [12].

В современной литературе в интерпретации власти существуют два основных подхода: негативный и позитивный. При негативном подходе акцент делается на принудительном, силовом характере власти, которая олицетворяет собой насилие, и основным ее действием является «заставить». В рамках позитивного подхода власть понимается как законное руководство, авторитет, признанное лидерство и влияние, такая власть ассоциируется с гармонией интересов и групповой солидарностью, а ее основным методом становится «убедить» [10, см. С. 256–258].

Американский политолог Р. Нейштадт, развивая идеи президентской власти, утверждает, что власть в современных демократиях – это преимущественно власть убеждения. А поскольку убеждение – это обоюдный процесс сближения позиций, власть убеждения состоит в достижении согласия [10]. Таким образом, современные концепции власти, несмотря на все различия между ними, основной акцент делают на коммуникативном аспекте.

Необходимо отметить, что одна из тенденций современного политического процесса характеризуется, с одной стороны, изменением роли и места процессов коммуникации в политической жизни общества. Под влиянием различных факторов происходит изменение роли традиционных субъектов политической коммуникации, их профессионализация, что характеризуется такими факторами, как рационализация поиска политической информации; усиление требований к качеству, доступности и оперативности политической информации и процесса коммуникации с органами власти; четкое представление и понимание своих потребностей и интересов, предельная конкретизация проблем.

С другой стороны, по мнению политолога М. Херманна, политическая система при выполнении своих задач сталкивается со все большими трудностями, приводящими к потере общественной поддержки [9].

При осуществлении своих полномочий, вокруг деятельности органа власти складывается сложная коммуникативная система. Данная система характеризуется процессом одновременного взаимодействия со многими субъектами коммуникации, вовлеченными в сферу активности данного органа власти.

Однако существующее на сегодняшний день пространство коммуникационной активности федеральных органов исполнительной власти с внешними аудиториями ограничено набором легитимных, но достаточно консервативных и архаичных инструментов и технологий. Данные инструменты позволяют поддерживать коммуникацию федеральных органов исполнительной власти, однако эффективность данной коммуникации очень низка.

Традиционная система работы с внешними аудиториями на федеральном уровне носит консервативный характер. Необходимо также отметить, что она имеет ряд проблем. Во-первых, существует проблема оперативности и качества коммуникации органа государственной власти с внешними аудиториями. Во-вторых, отсутствует оперативная содержательная обработка обращений для принятия социально-политических решений руководством органа власти. На федеральном уровне ведется только количественная обработка обращений граждан. В-третьих, данная система не позволяет соз-

дать или ограничивает диалоговый режим между органом власти и внешней аудиторией.

Заключение

Исходя из всего вышесказанного, следует отметить, что на данный момент в системе коммуникативного взаимодействия федеральных органов исполнительной власти с внешними аудиториями сложилась ситуация, когда возрастает уровень их компетенции, в то время как степень взаимодействия с ними остается на прежнем уровне. Данная ситуация может носить в себе ряд рисков, а именно: возрастание фокусов общественного интереса при наличии неудовлетворенного спроса на квалифицированную государственную информацию по основным вопросам потребителей, а также снижение уровня доверия к федеральным органам исполнительной власти.

Перспективным направлением развития политической коммуникации представляется создание диалоговой модели взаимодействия, повышение уровня оперативности взаимодействия с внешними аудиториями, используя современные информационные технологии, а также развитие новых инструментов и технологий политической коммуникации в федеральных органах исполнительной власти.

В качестве основных выводов следует отметить, что в системе политической коммуникации необходимо переосмысление долгосрочных целей, связанных с переходом от жестко-контрольных функций к формированию общественного доверия к федеральным органам исполнительной власти и установлением обратной связи с целевыми группами, «конкретными людьми», а также активное привлечение их к политическому процессу, используя современные коммуникационные технологии. Данное направление развития политической коммуникации может свидетельствовать о демократическом цивилизованном подходе к содержанию всей деятельности федеральных органов исполнительной власти.

Одним из важных оснований развития политической коммуникации на уровне федеральных органов исполнительной власти является выстраивание долгосрочного и эффективного взаимодействия с различными целевыми аудиториями.

Управление политической коммуникацией при установлении эффективной обратной связи дает возможность фокусировать воздействие на конкретную узкопрофильную целевую аудиторию, в которой заинтересованы федеральные органы исполнительной власти; сегментировать подгруппы в этой аудитории для составления более персонализированных сообщений и обращений; учитывать даже индивидуальные особенности и характеристики. Подобные взаимодействия с целевыми аудиториями позволяют построить коммуникацию максимально эффективно и быстрее достичь ее цели.

Литература

1. Алмонд Г., Пауэлл Дж., Стром К., Далтон Р. Сравнительная политология сегодня: Мировой обзор: Учебное пособие/Сокр. пер. с англ. А.С.Богдановского, Л.А.Галкиной; Под ред. М.В.Ильина, А.Ю.Мельвиля. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 537 с.
2. Болл Т. Власть//Полис. 1993. №5.
3. Грачев М.Н. К вопросу об определении понятий «политическая коммуникация» и «политическая информация» // Вестник Российского университета дружбы народов. – Сер.: Политология. – 2003. – № 4. – С. 34–42.
4. Канетти Э. Масса и власть. М.: Ad Marginem. – 1997.
5. Ламбен Жан-Жак Менеджмент, ориентированный на рынок/Перев. С англ. Под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер. – 2005. – 800 с.

6. Лещев С.В., Коммуникативное, следовательно, коммуникационное: Монография. М.: Эдиториал УРСС. – 2002. – 172 с.
7. Паречина С.Г. Исполнительная власть как индикатор государственного управления, <http://lib.ru/POLITOLOG/parechina3.txt>
8. Хабермас Ю. Демократия. Разум. Нравственность/РАН Институт философии. – 1995.
9. Херманн Михаэль К. Политическая коммуникация: воздействие средств массовой информации на общество в современных государствах//Выступление на конференции в Московской Школе политических наук. 2000. 9 дек., <http://www.nethistory.ru/biblio/1043179735.html>
10. Черных А. Мир современных медиа. – М.: Издательский дом «Территория будущего». – 2007. – 312 с.
11. Черных А.И. Социология массовых коммуникаций: учеб. Пособие/А.И.Черных; Гос. У-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ. – 2008 – 451 с.
12. Чугунов А.В. Теоретические основания концепции «Информационного общества»: Учебно-методическое пособие по курсу «Интернет и политика» // Каф. политологии философского ф-та СПбГУ. – СПб. – 2000. – 52 с.
13. Ясаи Энтони, Государство. – М.: ИРИСЭН. – 2008. – 410 с.

КОНТРАЦЕПТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ УЧАЩИХСЯ МЛАДШИХ КУРСОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

П.В. Дик

(Белорусский государственный университет)

Научный руководитель – к.псих.н. Ю.Г. Фролова

(Белорусский государственный университет)

Статья посвящена изучению контрацептивного поведения студентов младших курсов. Рассмотрены особенности полового воспитания и просвещения, частоты использования различных видов контрацепции, а также описаны взаимосвязи между половой жизнью и употреблением алкоголя.

Ключевые слова: подростки, поведение, половая жизнь, алкоголь

Введение

Здоровье детей и подростков определяется множеством факторов. Дети, переходя в подростковый период, в большей степени испытывают на себе воздействие условий физической и социальной среды; возникают новые проблемы относящиеся к здоровью. По мере расширения социальных связей, все большее значение приобретают такие факторы как окружающая среда в школе, давление со стороны сверстников и СМИ. Процесс физического и эмоционального развития ускоряется с наступлением половой зрелости, и подросток становится более уязвимым по отношению к тем или иным культурным воздействиям, субъективно воспринимаемым социальным нормам и давлению со стороны друзей. Характерной особенностью детей по мере достижения ими половой зрелости является повышенный интерес к экспериментированию, в том числе в области секса. Проблемы репродуктивного здоровья, ранних половых связей и аборт у подростков являются острыми и приоритетными во всем мире.

Целью данного исследования является изучение контрацептивного поведения подростков, а также определения факторов, влияющих на раннее начало половой жизни и частую смену партнеров, что, несомненно, сильно увеличивает вероятность как роста количества подростковых беременностей и аборт, так и снижения уровня репродуктивного здоровья подростков.

Методика

Основную эмпирическую базу исследования составляют данные, полученные в ходе анкетирования 83 человек, студентов 1-ых курсов высших учебных заведений (БГУ и БНТУ) смешанных специальностей, включающих в себя как технические, так и гуманитарные направления. Возраст респондентов находился в диапазоне от 17 лет до 21 года включительно, средний возраст составил 18,5 лет, стандартное отклонение 0,88. В представленной выборке девушки составляли 45,8%, юноши – 54,2%.

Анкета состоит из 103 вопросов, сгруппированных в семь блоков: безопасность дорожного движения; рискованное поведение; употребление алкоголя, табака, наркотиков; семья и досуг; планирование семьи; антропометрические данные и питание; демографические данные.

Информирование о ВИЧ/СПИД

Респондентам задавались вопросы о проведении информационных занятий в школе и беседах с родителями дома. Были получены следующие результаты: в школе

информирование проводилось более чем у 98% респондентов, в семье то же показатель составил 48,2%, затруднились ответить на вопрос о разговорах с родителями и родственниками на тему полового воспитания и заболеваний, передающихся половым путем 7,2%. В семье с девушками разговаривали на тему СПИДа, в среднем, практически в два раза чаще, чем с юношами – такие беседы были у 69% девушек и 38% юношей. Такой разброс достаточно ожидаем, и объясняется традиционно большим вниманием родителей к половому здоровью девушек, нежели юношей, а также зачастую более тесным взаимосвязям девушек с матерью. Схожие результаты были получены в ряде исследований, где у девушек, в целом, также отмечался более высокий уровень знаний о ВИЧ, чему юношей [2].

Согласно статистике Министерства здравоохранения РБ с 2003 по 2007 годы уровень заболеваемости ВИЧ в возрасте до 19 лет практически не изменялся, составляя приблизительно 6% от общего количества зарегистрированных случаев [3, 4, 5, 6, 7]. Такие данные свидетельствуют о том, что, несмотря на практически полный охват информационными беседами подростков в школах, информация об этом заболевании существенно влияет на вовлечение подростков в рискованные сексуальные отношения. Подобное предположение также подтверждается другими исследованиями [2],[8]. Информация о СПИДе не примеряется на себя и учитывается лишь частично. Стоит отметить, что это касается не всей выборки, а лишь части, имеющей сексуальный опыт и ведущей активную половую жизнь.

Таким образом, с учетом того, что у юношей статистически чаще регистрируются заболевания ВИЧ [9] (данные для России), и того, что в целом уровень заболеваемости остается достаточно стабильным, можно сделать вывод о необходимости уделять больше внимания семейному информированию юношей о ЗППП, а также разработке новых методов информирования и пропаганды, позволяющих подросткам использовать полученную информацию как существенный фактор при осуществлении принятия решения в условиях риска.

Половая жизнь

На момент проведения анкетирования уже имели интимные связи более 71% респондентов, причем процент юношей и девушек не имевших половых связей практически одинаков и находится на уровне 31–32%. Распределение возраста первой половой связи по частоте у юношей и девушек представлены в табл. 1.

	Девушки, %	Юноши, %
Не было интимных отношений	31,4	31,8
13 лет	0,0	2,3
14 лет	2,9	11,4
15 лет	2,9	13,6
16 лет	22,9	22,7
17 лет или старше	40,0	18,2

Таблица 1. Распределение возраста первой половой связи у юношей и девушек

Как видно из таблицы, разница в распределении у юношей и девушек начинает существенно увеличиваться с ростом возрастного диапазона. Так, к 15 годам (включительно) более 27% юношей уже вступали в половую связь, в то время как у девушек этот же показатель в четыре раза меньше и составляет 6%. Девушки, в целом, начинают половую жизнь позже, чем юноши: после 17 лет и более впервые имели сексуальную связь 40% девушек и всего 18% юношей. Полученные данные подтверждаются другими исследованиями [10], где также отмечены тенденции более позднего начала сексу-

альной жизни девушками. Такого вида распределение объясняется гендерными различиями в отношении к добрачным половым связям: для юношей они социально-приемлемы и подчеркивают маскулинность, тогда как для девушек такие связи социально-нежелательны.

Респондентов, утвердительно ответивших на вопрос о наличии сексуальных связей, просили указать количество партнеров.

Девушки продемонстрировали ожидаемо большую моногамность, нежели юноши: у более чем трети девушек был один половой партнер и у более чем половины не более двух. Юноши заявляют существенно большее количество партнеров, чем девушки – у более 45% опрошенных было три и больше партнера. В целом, для обоих полов немногим менее всех 20% анкетированных указали наличие трех и более партнеров, что, по-видимому, достаточно много, учитывая возраст респондентов.

Вследствие разного отношения к добрачным сексуальным связям у юношей и девушек коэффициенты корреляции считались отдельно. Было установлено, что между возрастом начала половой жизни и количеством партнеров присутствует значимая отрицательная взаимосвязь ($-0,411$; $p=0,05$ для юношей; $-0,543$; $p=0,01$ для девушек). Достаточно неожиданно выглядят результаты для девушек – связь более сильная, чем у юношей.

В ряде исследований присутствуют данные, свидетельствующие о взаимосвязи начала ранней половой жизни и количества партнеров с употреблением алкоголя, табака, наркотиков [8, 11, 12]. На исследуемой выборке также были получены такого рода корреляции (см. табл. 2).

	Количество дней за жизнь, когда употреблялся алкоголь	Дней за месяц, когда употреблялся алкоголь	Употребление марихуаны	Количество дней, когда за 5 часов употреблялось 5 и более порций алкоголя
Возраст начала сексуальной жизни	$-0,29^*$	–	–	–
Количество партнеров	$0,43^{**}$	$0,35^{**}$	$0,37^{**}$	$0,37^{**}$

*. Корреляция значима на уровне 0,05

** . Корреляция значима на уровне 0,01

Таблица 2. Корреляционная матрица

Как можно видеть из таблицы, возраст начала, и частота употребления алкоголя и марихуаны являются достаточно сильными предикторами раннего начала половой жизни и смены партнеров. Употребление алкоголя подростками, в сравнении с состоянием трезвости, приводит к изменению одного из наиболее мощных, по мнению авторов теории, факторов поведения – воспринимаемого контроля. Состояние алкогольной интоксикации сопровождается угнетением участков головного мозга, отвечающих за самоконтроль и оценку ситуации. Также помимо гипоталамических областей, раздражаются близлежащие области, ответственные за чувство жажды, полового влечения и т.д. [13]. Таким образом, в состоянии опьянения у подростков, в зависимости от особенностей личности, достаточно сильно увеличиваются интенции к осуществлению того или иного вида поведения (в данном случае сексуальная активность), усиливается восприятие актуального контроля. Все эти факторы, с учетом гиперсексуальности подростков, приводят, при наличии определенных условий, к увеличению вероятности наличия половой связи, и, как следствие, к более частой смене партнера.

Контрацептивное поведение

Для изучения контрацептивного поведения респондентов им предлагалось ответить на вопрос об использовании и владении информацией о том или ином виде контрацепции. Полученные данные о частоте использования различных методов контрацепции представлены на диаграмме 1.

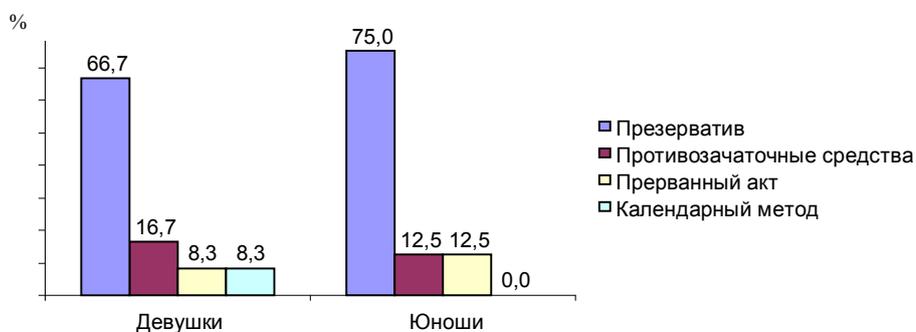


Диаграмма 1. Использование противозачаточных средств

Наиболее распространенный методом контрацепции является презерватив – им пользуются 75% юношей и 66,7% девушек ведущих половую жизнь. Противозачаточные средства более распространены среди девушек, что достаточно очевидно; ими пользуются немногим более 16% девушек, что значительно меньше, нежели частота использования презервативом. У юношей частота использования этого метода (имеется ввиду использование женских контрацептивов) составила 12,5%, наравне с прерванным актом. Календарным методом пользуется 8,3% девушек.

Таким образом, наиболее популярным методом защиты при сексуальных контактах является презерватив. Это объясняется рядом причин: нерегулярные половые связи (по частоте использования противозачаточных средств можно косвенно судить о количестве юношей и девушек с постоянными партнерами), высокий уровень защиты от ЗППП и нежелательной беременности, легкость в использовании, обилие информации (рекламы), отсутствие необходимости консультации с врачом (за исключением редких случаев аллергии на латекс) и невысокая стоимость. Относительная малая распространенность оральных контрацептивов объясняется совокупностью факторов, таких как необходимость регулярного применения даже при отсутствии сексуальных контактов, малое количество информации о новых продуктах, высокая стоимость и слабая защита от заболеваний, передающихся половым путем [10].

При анализе данных о контрацептивном поведении респондентов были получены корреляции, приведенные в табл. 3.

	Количество партнеров	Возраст начала половой жизни
Презерватив	0,449*	0,478*
Противозачаточные средства	-	-
Прерванный акт	-	-
Календарный метод	-	-

*. Корреляция значима на уровне 0,01

Таблица 3. Корреляционная матрица

Корреляции между использованием презерватива и активностью половой жизни можно также объяснить с позиций теории целенаправленного поведения. При первом половом контакте выбор презерватива достаточно объясним и определяется теми же факторами, что обеспечивают его распространенность. При каждом последующем половом контакте интенции к использованию презерватива будут увеличиваться, поскольку изменяются актуальный контроль в связи с приобретением опыта, воспринимаемый контроль и в значительной мере аттитюды к использованию презерватива. Таким образом, при раннем начале половой жизни, как и при достаточно большом количестве партнеров можно ожидать, что предпочитаемым видом контрацепции окажется презерватив. Также неувидительна более сильная взаимосвязь для юношей, что в целом объясняется как большей распространенностью мужских контрацептивов, так и гендерными особенностями, предполагающими, что обеспечивать контрацепцию и решать связанные с ней вопросы должен мужчина [10].

На диаграмме 2 представлены ответы молодых людей, ведущих половую жизнь, на вопрос информацией о каких методах контрацепции они не обладают.

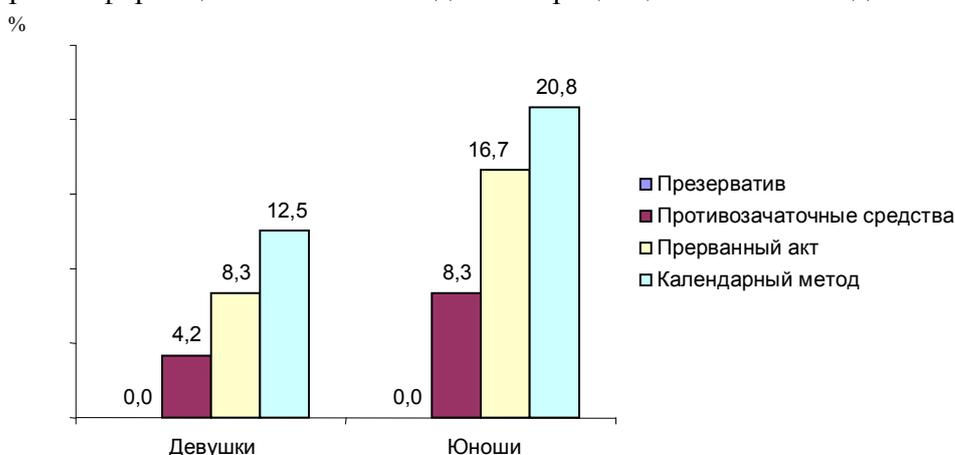


Диаграмма 2. Отсутствие информации у респондентов по различным методам контрацепции

Как можно видеть, все респонденты обладают достаточным количеством информации о защите с помощью презерватива, однако об остальных видах контрацепции, в особенности о календарном методе и прерванном акте неосведомленность достаточно велика. Эпизодическое либо нерегулярное использование этих методов контрацепции без владения достаточным количеством информации о них может привести к различной тяжести последствиям, таким как нежелательная беременность, венерические заболевания и т.д. Таким образом, можно сделать вывод о необходимости более полного информирования о методах контрацепции, охватывающего как недостатки, так и достоинства всех методов контрацепции.

Заключение

Проблема репродуктивного здоровья стоит достаточно остро, и, как видно из приведенных данных неразрывно связана с проблемами подросткового алкоголизма, табакокурения и употребления наркотиков.

В целом, можно выделить несколько направлений профилактики болезней репродуктивной системы и ранних половых связей подростков: воздействие на аттитюды относящиеся к сексу (так, например, в христианских учебных заведениях уровень сексуально-активных подростков оказался значительно ниже, чем в традиционных учебных заведениях [14]); изменение субъективных норм (например,

программы Всемирной организации здравоохранения «сверстник-сверстнику»), изменения представления о контроле подростков над нежелательными процессами при половых контактах, предоставлению более полной информации о возможных методах контрацепции и рисках при их использовании и большему вниманию профилактике употребления алкоголя.

Литература

1. Фролова Ю.Г. Психосоматика и психология здоровья: учеб. пособие. / Ю.Г. Фролова. – Мн.: ЕГУ, 2003. – 326 с.
2. Knowledge, beliefs, peer norms, and past behaviors as correlates of risky sexual behaviors among college students. / J. Ratliff-Crain et al. // *Psychology and Health*. – 1999. – Vol.14. – PP. 625–641/
3. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный статистический сборник за 2003 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2004. – 360 с.
4. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный статистический сборник за 2004 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2005. – 316 с.
5. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный статистический сборник за 2005 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2006. – 276 с.
6. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный статистический сборник за 2006 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2007. – 280 с.
7. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный статистический сборник за 2007 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2008. – 300с.
8. Prince A. et al. Alcohol use and safer sex behaviors of students at a commuter university / A. Prince et al. // *Journal of Alcohol & Drug Education*. – 1998. – Vol. 43, Issue 2
9. Денисов Б.П., Сакевич В.И. Динамика эпидемии ВИЧ/СПИД / Б.П. Денисов, В.И. Сакевич // *Социс*. – 2004. – №1.
10. Резникова Т. П. Контрацептивное поведение молодежи / Т. П. Резникова // *Социс*. – 2003. – №1.
11. Coker A. et al. Correlates and consequences of early initiation of sexual intercourse / A. Coker et al. // *Journal of school health*. – 1994. – № 64. – PP. 372–377.
12. Resnick M.D. et al. The Association of Consensual Sexual Intercourse During Childhood With Adolescent Health Risk and Behaviors / M.D. Resnick et al. // *Pediatrics* – 1994. – №94. – PP. 907–913.
13. Основы патопсихологии / Р. Комер. – М.: Мир, 2001. – 1882 с.

НА ПУТИ К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ: ИСТОРИЯ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ, АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

А.В. Варзунов

Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.А. Павлова

Информационное общество – концепция постиндустриального общества; историческая фаза развития цивилизации, в которой главными продуктами производства являются информация и знания. В настоящей статье автор предпринимает попытку собрать воедино различные литературные источники и представить обзор процесса формирования глобального информационного общества: определить понятия информатизации и информационного общества, очертить основные характеристики и признаки информационного общества, описать исторически этапы на пути к становлению информационного общества, определить основные пути и актуальные развития данной концепции.

Ключевые слова: информационное общество, постиндустриальное общество, футурологические концепции, информационно-технологическая революция

Введение

Стремительное развитие и распространение новых информационных и телекоммуникационных технологий приобретает сегодня характер глобальной информационной революции, которая оказывает возрастающее влияние на политику, экономику, управление, финансы, науку, культуру и другие сферы жизнедеятельности общества в рамках национальных границ и в мире в целом. Как подчеркивается в Окинавской Хартии глобального информационного общества, принятой лидерами G8 22 июля 2000 г., «информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) являются одним из наиболее важных факторов, влияющих на формирование общества XXI века» [1]. Наступает новый этап в развитии процессов обмена информацией. Интенсивное внедрение и переплетение современных компьютерных, теле- и радиовещательных, телефонных технологий и коммуникационных служб, быстрое распространение локальных и глобальных коммуникационных сетей создает принципиально новое качество трансграничного информационного обмена и инструментария воздействия на массовое сознание, усиливая значение социально-психологических и культурно-информационных аспектов глобализации.

Информационно-технологическая революция, разворачивающаяся на наших глазах, определяет движение к совершенно новому типу общества — информационному, или, как его еще называют, обществу знания. Одной из основополагающих характеристик этого общества является его глобальный характер. В процессе его формирования постепенно стираются границы между странами и людьми, радикально меняется структура мировой экономики, значительно более динамичным и конкурентным становится рынок. Информация и знания становятся одним из стратегических ресурсов государства, масштабы использования которого стали сопоставимы с использованием традиционных ресурсов, а доступ к ним — одним из основных факторов социально-экономического развития.

Актуальность проблем, связанных с формированием глобального информационного общества, привлекла к ним закономерный интерес ученых. В последнее десятилетие значительно выросло количество международных и отечественных конференций, круглых столов, коллоквиумов, а также монографий, статей и других публикаций, посвященных исследованию его различных аспектов. Об информационном секторе экономики к началу 1980-х гг. уже было написано св. 15 тыс. статей, причем во второй половине 1970-х гг. этим проблемам было посвящено около одной седьмой всех статей по

общественным наукам. Нетрудно в связи с этим представить и современный интерес ученых различных стран к данной проблематике.

В настоящей работе автор предпринимает попытку собрать воедино различные литературные источники и представить обзор процесса формирования глобального информационного общества, охватывающего все новые страны и регионы мира, в т. ч. и Россию.

Понятие информационного общества

В новое тысячелетие человечество вошло под знаком новой экономики — экономики знаний и информационного общества. Происходят революционные процессы в сфере информации и связи. Мир переживает период перехода от индустриального к информационному обществу. Происходит смена способов производства, мировоззрения людей, межгосударственных отношений. Все чаще используются понятия «информация», «информатизация», «информационные технологии», «информационные ресурсы», «общество знаний», «постиндустриальное общество» и т.п.

Термин «информационное общество» и масштабные проекты, нацеленные на создание такого общества, впервые появились на Западе в 1980-е в связи с широко развернувшейся микроэлектронной революцией. Очевидно, что выделение какого-либо направления в отдельную отрасль связано, как правило, с числом занятых прямо или косвенно в производстве и распространении информации. В 1962 г. Ф. Махлуп на основании переписи населения и данных о развитии торговли, сделал вывод о том, что в США производством и распространением информации занято более 35% работающих, и ввел понятие «работник отрасли знаний». В 1970-х гг. более 50% рабочей силы США уже было вовлечено в сферу информационной деятельности [2].

Наиболее часто используется термин «информационное общество». Информационное общество – социологическая и футурологическая концепция, полагающая главным фактором общественного развития производство и использование научно-технической и другой информации. Концепция информационного общества является разновидностью теории постиндустриального общества, основу которой заложили З. Бжезинский, Д. Белл, О. Тоффлер.

Впервые этот термин был использован в Японии в 1966 г. в докладе группы по научным, техническим и экономическим исследованиям. В нем утверждалось, что информационное общество предполагает изобилие высокой по качеству информации и все необходимые средства для ее распространения.

В 1973 г. Д. Белл, профессор Гарвардского университета, выдвинул концепцию постиндустриального общества и отметил, что оно характеризуется преимущественно информационным производством в форме образования, фундаментальной и прикладной науки, мастерства управления или информационных машин. Как утверждает Белл, «в наступающем столетии решающее значение для экономической и социальной жизни, для способов производства знания, а также для характера трудовой деятельности человека приобретает становление нового уклада, основывающегося на телекоммуникациях. Революция в организации и обработке информации и знаний, в которой центральную роль играет компьютер, развертывается одновременно со становлением постиндустриального общества».

Таким образом, западная общественно-социальная мысль выдвинула идею так называемой концепции «информационного общества», имеющей своей целью объяснение новейших явлений, порожденных новым этапом научно-технического прогресса, развитием в области компьютерной техники и информатики, а, учитывая глубину и размах технологических и социальных последствий компьютеризации и информатизации раз-

личных сфер общественной жизни, его нередко называют компьютерной или информационной революцией.

Это понятие имеет не менее сотни различных толкований. «Сегодня мы являемся свидетелями революции, которая трансформирует нас из индустриального общества в общество знаний», – отметил президент и основатель Давосского форума Клаус Шваб. «Революция знаний» – это фактически конгломерат трех революций, затрагивающих три сферы: «с кем мы взаимодействуем», «как мы взаимодействуем» и «кто мы есть». Это влияние на нашу жизнь процессов глобализации, электронных средств связи и биогенетики. По мнению Шваба, эта революция носит в большой степени всеобщий характер и сильно «сжата» во времени. Человечеству необходимо определить приоритеты XXI в., поскольку движение в новый мир не позволит вновь прибегнуть к «традиционным рецептам» и положиться на «изношенные институты» [2].

История становления информационного общества

Если рассматривать процесс информатизации общества в историческом аспекте, следует выделить несколько открытий и изобретений, которые можно назвать информационными революциями, поскольку каждое из них носило глобальный характер и изменяло облик цивилизации. Эти революции кардинально меняли сферу производства, обработки и обращения информации и приводили к радикальным преобразованиям общественных отношений.

Первая революция связана с изобретением письменности, что привело к качественному изменению в информационном развитии общества. Появилась возможность фиксировать знания на каком-либо носителе, обмениваться этими носителями и передавать их от поколения к поколению.

Вторая революция, безусловно, связана с именем Иоганна Гутенберга, который в 1448 г. благодаря изобретению книгопечатания издал Библию. Человечество получило возможность массово распространять информацию. Печатное слово приобрело реальный статус средства массовой информации. Знания и накопленный опыт стало возможным передавать в компактной, сохраняемой длительное время и общедоступной форме. Именно доступность сделала информацию грозным политическим и экономическим оружием. Сейчас, спустя пять с половиной веков, именно благодаря все большей доступности, благодаря новым технологиям информация превращается в мощный инструмент власти.

Третья революция связана с технологическими изобретениями, резко изменившими способы передачи информации.

10 марта 1876 г. Александр Белл запатентовал телефон, и он стало стремительно распространяться по всему миру. Сегодня жизнь миллионов людей связана с телефонией, они общаются, когда хотят и с кем хотят, образуя пространство личных (неформальных) информационных обменов. Генрих Герц, Николай Тесла, Гульельмо Маркони, Александр Попов – первооткрыватели радио. Спустя несколько десятилетий спутниковая радиосвязь преобразовала межконтинентальный информационный обмен. Спутник заменил дорогостоящий трансатлантический телефонный кабель. Это привело к существенному расширению коммуникационной сети, телефонной системы и информационного пространства.

Четвертая информационная революция связана с изобретением компьютера. Компьютеры позволили кардинально преобразовать способ обработки, организации и распространения данных, помогли массе людей приобщиться к профессиональным знаниям, общественному информационному богатству. Возникла необходимость соединить компьютеры, то есть изобрести соответствующие средства связи.

Пятая информационная революция – революция в телекоммуникациях. Ее называют по-разному: глобальная информационная инфраструктура, информационная супермагистраль, «информация на кончиках пальцев». Все эти метафоры означают, что новые технологии уничтожают понятие расстояния как такового.

Именно благодаря информационно-телекоммуникационным технологиям мир пришел к разработке и созданию национальных и глобальных информационных инфраструктур и стоит на пороге Глобального Информационного Общества (ГИО).

Характеристика информационного общества

Сегодня термин информационное общество прочно занял свое место, причем не только в лексиконе специалистов в области информации, но и в лексиконе политических деятелей, экономистов, ученых. В большинстве случаев это понятие ассоциируется с развитием информационных технологий и средств телекоммуникации, позволяющих на платформе гражданского общества осуществить новый эволюционный скачок и войти в следующий информационный век уже в качестве информационного общества или его начального этапа.

Итак, что такое глобальное информационное общество? Согласно концепции З. Бжезинского, Д. Белла, О. Тоффлера, информационное общество – это разновидность постиндустриального общества. Сторонники этой концепции, рассматривая общественное развитие как последовательную смену стадий развития, связывают информационное общество с доминированием информационного сектора экономики, наряду с сельским хозяйством, промышленностью, экономикой услуг. При этом утверждается, что капитал и труд, составляющие основу индустриального общества, уступают место информации и знаниям в информационном обществе.

Понятие «информационное общество» возникло как попытка определить те процессы, которые наблюдаются сегодня в обществе и которые не связаны непосредственно с изменением производительных сил, а используют влияние знаний (информации) на все сферы общественных отношений. И относятся эти изменения к информатизации всех сфер общественного производства. Под информатизацией можно понимать организованный социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования, хранения и использования информационных ресурсов. Информатизация – это процесс частичной замены традиционных видов ресурсов общества (материалов, энергии) информацией, процесс превращения информации в важный ресурс общества.

Дать точное определение понятию «информационное общество» пока достаточно трудно, ведь оно только зарождается. Разные исследователи вкладывают в это понятие разный смысл. Н. Винер считает, что это социальный организм, устроенный на кибернетических принципах. Н. Моисеев связывает становление информационного общества с формированием планетарного Коллективного Разума как необходимого условия принятия человечеством рациональных решений. Приведем одно из удачных определений этого понятия: «Информационное общество / Information society – ступень в развитии современной цивилизации, характеризующаяся увеличением роли информации и знаний в жизни общества, возрастанием доли инфокоммуникаций, информационных продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте (ВВП), созданием глобального информационного пространства, обеспечивающего эффективное информационное взаимодействие людей, их доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение их социальных и личностных потребностей в информационных продуктах и услугах» [3].

О точности определений информационного общества можно спорить, но его особенности и отличительные черты становятся все более четкими.

Информационное общество, по мнению И.С. Мелюхина, имеет три отличительные характеристики:

- во-первых, информация используется, как один из экономических ресурсов с целью повысить эффективность производства, укрепить конкурентоспособность, стимулировать инновации;
- во-вторых, информация становится предметом массового потребления общества;
- в-третьих, происходит формирование информационного сектора в экономике, который растет более быстрыми темпами, чем остальные [2].

В.А. Копылов важнейшей характеристикой информационного общества считает информационной инфраструктуры, состоящей из трансграничных информационно-телекоммуникационных сетей и распределенных в них информационных ресурсов как запасов знаний [4].

Профессор У. Мартин предпринял попытку выделить и сформулировать основные характеристики информационного общества по следующим критериям.

1. Технологический: ключевой фактор – информационная технология, которая широко применяется в производстве, учреждениях, системе образования и в быту.
2. Социальный: информация выступает в качестве важного стимулятора изменения качества жизни, формируется и утверждается «информационное сознание» при широком доступе к информации.
3. Экономический: информация составляет ключевой фактор в экономике в качестве ресурса, услуг, товара, источника добавленной стоимости и занятости.
4. Политический: свобода информации, ведущая к политическому процессу, который характеризуется растущим участием и консенсусом между различными классами и социальными слоями населения.
5. Культурный: признание культурной ценности информации посредством содействия утверждению информационных ценностей в интересах развития отдельного индивида и общества в целом.

Таким образом, дать определение информационного общества достаточно трудно, но мы сформулируем его основные обобщающие характеристики:

- наличие информационной инфраструктуры, состоящей из трансграничных информационно-телекоммуникационных сетей (ТИТС) и распределенных в них информационных ресурсов как запасов знаний;
- массовое применение персональных компьютеров, подключенных к ТИТС;
- подготовленность членов общества к работе на персональных компьютерах и в ТИТС;
- новые формы и виды деятельности в ТИТС или в виртуальном пространстве;
- возможность практически каждому члену общества получать из ТИТС оперативную, полную, точную и достоверную информацию;
- практически мгновенная коммуникация каждого члена общества с каждым, каждого со всеми и всех с каждым;
- трансформация деятельности средств массовой информации (СМИ), интеграция СМИ и ТИТС, создание единой среды распространения массовой информации – мультимедиа;
- отсутствие географических и геополитических границ государств-участников ТИТС, «столкновение» и «ломка» национальных законодательств стран в этих сетях, становление нового информационного права и законодательства.

Заключение

Процесс становления информационного общества протекает в разных странах с различной интенсивностью и особенностями. Одновременно становится ясно, что пока еще далеко не все страны готовы переступить новую ступень эволюции человеческого общества или даже подойти к ней. Однако, если оценивать мировое развитие в целом, процесс формирования глобального информационного общества представляется необратимым. Можно выделить следующие главные тенденции этого процесса. Во-первых, повсюду информация расценивается и используется как стратегический ресурс государства, в частности в экономической сфере. Происходит интенсивное формирование информационного сектора экономики, который развивается сегодня более быстрыми темпами, чем остальные отрасли. Во-вторых, во всех странах информация все больше становится предметом массового потребления населения. В итоге, движение к глобальному информационному обществу – общая тенденция, особенно для развитых стран.

В условиях глобализации мирового развития и беспрецедентной информационной открытости национальных границ информация становится главным стратегическим фактором в международном соревновании за использование ее позитивных сторон и минимизацию отрицательных последствий. В наибольшей степени это относится к возрастанию международной конкуренции в сфере политики, экономики и безопасности. Поэтому требуется активизация усилий научного сообщества, направленных на исследование методологии контроля, оценки и анализа совокупности располагаемой информации в сочетании с сохранением и дальнейшим развитием демократических завоеваний новой России.

Литература

1. Окинавская Хартия глобального информационного общества // Дипломатический вестник. – 2000. – № 8. – С. 52.
2. Гиляревский Р.С., Родионов И.И., Залаев Г.З., Цветкова В.А. и др. Информатика как наука об информации: Информационный, документальный, технологический, экономический, социальный и организационный аспекты. – М.: ФАИР-ПРЕСС. – 2006. – 592 с.
3. Совершенствование государственного управления на основе реорганизации и информатизации. Мировой опыт / А.В. Гиглавый, Ю.М. Горностаев и др.; Под ред. В.И. Дрожжина. – М.: Эко-Трендз. – 2002. – 264 с.
4. Конопьлов В.А. Информационное право: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ. – 2005.
5. Оленев С.М., Лопатина Н.В. Информационный менеджмент: Учебное пособие / ИПКИР. – М. – 2007. – 193 с.

ПРИНЦИПЫ КИТАЙСКОЙ ЖИВОПИСИ

Ван Цзянь

(Читинский государственный университет)

Научный руководитель – д.ф.н., профессор М.Н. Фомина

(Читинский государственный университет)

В статье рассматриваются принципы китайской живописи, на чем они основаны, их символизм. Для китайской живописи характерна многоточечная и рассеянная перспектива, лаконичная и ясная композиция из пятен локального цвета с выразительными и ритмичными контурами, а также плоскостная живопись без светотеневой лепки. Многоплановая перспектива китайской живописи позволяет художнику дать полный простор своему воображению и создать художественный мир, не связывая себя рамками ограниченного горизонтом пространства. Язык символов, лишенный предметной реальности, близок и понятен истинному ценителю китайского искусства. Тот, кто не понимает смысла иносказаний, не может постичь китайскую живопись.

Ключевые слова: живопись, Китай, искусство

Особая плодотворность исследования различных сторон проблемы традиций на восточном материале и центральное место, уделяемое этой проблеме при анализе тех или иных аспектов истории и культуры Востока, объясняется тем, что здесь, в странах восточного региона, феномен традиции отличается необычайной четкостью, выпуклостью и яркостью своих черт.

Духовные ценности и культурные традиции Востока характеризуются многотысячелетней историей их развития. Обращение к ним показывает, что трактовать историю и культуру Востока лишь в терминах его социально-экономической отсталости неверно. Достижения культур, и особенно философской мысли Востока, могут быть адекватно поняты и интерпретированы только в том случае, если мы отнесемся к Востоку, как к самостоятельному и самоценному феномену, а к его историческому пути – как к особому, специфическому – пусть с замедленными по сравнению европейскими темпами – развитию в рамках издавна сложившейся и крайне медленно меняющейся социально-экономической структуры.

Все жанры древнекитайского искусства несли в себе глубокий нравственный смысл и идею совершенствования человека, настраивали на особое восприятие: восхищение природой, ее красотой и работой мастера. Наверное, поэтому красота китайских пейзажей с их особой выразительностью и особой символикой вызывает восхищение у европейцев, позволяет открывать им иное видение мира, иную эстетику.

По словам Д. Роулея, основным принципом китайской живописи является разрушение оппозиции и выражение небытийного; любопытно, что если в традиционной византийской культуре существовал принцип господства Неба над Землей, то в китайской культуре господствует «Дао». Относительность религиозного характера китайской живописи автор объясняет тем, что традиционные религии Китая (такие, как даосизм и конфуцианство) не ставили вопроса о божественной природе человека.

Китайцы смотрели на жизнь через призму не религии, философии или науки, а главным образом искусства. Кажется, что все прочие виды их деятельности были окрашены художественным мироощущением. Китайцы предпочитали религии искусство жить в этом мире, рационализации — поэтическое мышление, дающее простор воображению. А вместо науки они следовали фантазиям астрологии, алхимии, геомантии и предсказаний судьбы. Если эти наблюдения кажутся излишне вольными, обратитесь к живописи как таковой. Китайская живопись никогда не была служанкой религии [1].

В Китае издавна говорят о близости живописи и каллиграфии. Считается, что первоначально каллиграфия и живопись существовали в слитной форме, не различаясь. Прообразы иероглифов были уже созданы, но еще весьма простые, в них еще не были

воплощены идеи - тогда и возникла письменность. Однако, в иероглифах еще нельзя было увидеть облик вещей, и поэтому появилась живопись. Художники и каллиграфы пользуются одними и теми же материалами и инструментами (кисть, бумага и тушь) и одинаковым линейным способом письма. Между китайской каллиграфией и живописью столько общего, что они считаются родными сестрами. Развиваясь в стилистическом единстве, они взаимосвязаны и двигают друг друга вперед. Это говорит о том, что в основе китайского изобразительного искусства лежит линия. Самыми простыми линиями китайские живописцы создали произведения высокого художественного совершенства.

Фактически, живопись – это микрокосм, соответствующий макрокосму, одна линия, то есть триграмма, и в живописи, и в каллиграфии издревле означает в китайской культурной традиции не просто линию, а выражает достаточно сложные явления, к примеру, начало творения, отделение Неба от Земли. В традиционной китайской теории происхождения живописи важны, прежде всего, несколько обстоятельств: утверждение одновременности возникновения письменности и живописи и отрицание общепринятой концепции постепенного перерастания изображения в знак, то есть отход от изобразительного искусства в сторону схематизации и графической условности письменности; естественное прагматического значения и глубокого философского смысла в элементарном знаке-линии [2].

В основе китайского изобразительного искусства лежит линия. Самыми простыми линиями китайские живописцы создали произведения высокого художественного совершенства. То твердые, то плавные, то строгие, то летучие, линии верно схватывают образ, причем каждая из них претерпевает много изменений при передаче мельчайших нюансов и чувств самого живописца. Такое мастерство неотделимо от техники владения кистью, совершенствующейся на протяжении многих веков. Тот, кто не уяснил связи между каллиграфией и живописью, не понимает художественного эффекта рисунка, сделанного кистью на мягкой волокнистой бумаге, тому трудно постигнуть всю прелесть китайской традиционной живописи [2].

Китайская живопись пронзительна пониманием и чувствованием природы, о китайской эстетике. Существовали особые сочинения о том, как писать пейзаж той или иной горы, какой смысл нужно вкладывать в пейзажи. Настоящий мастер должен находиться в тихой обители, в долине чистой и светлой, подобно его духу, ибо природа врачует душу. Он должен быть странником, но путь его странствий и поиски новых мест не должны происходить во внешнем мире. «Не выходя со двора, мудрец познает мир, не выглядывая из окна, он видит естественное дао. Чем дальше он идет, тем меньше познает. Поэтому мудрый человек не ходит, но познает» («Дао-дэ цзын», 48 жан). Таким образом, пейзажная живопись призвана стать местом странствия человеческого духа, сменив всякую тягу человека к перемене мест и поискам новых впечатлений. Влияние идей даосизма прослеживается у таких знаменитых мастеров классического китайского пейзажа, как Ли Чэна (X в.), Го Сина (X в.), Ми Фу (XII в.), Ни Цзяна (XIV в.). На картине Ту Кайчжи изображены горы (любимое место обитания даосов). Горы окружают ущелья, вершины скал изображены окаменевшими облаками. На одном уступе сидит красный феникс (символ юга и огня), на другом – белый тигр (символ запада и смерти). В центре картины – группа даосов, возглавляемая Чжаном Даолинем. Чжан Даолинь указывает рукой на персиковое дерево – символ бессмертия. Ту Кайчжи (неодаосист), его картины пронизаны даосской символикой. Впоследствии художники отказались от явных аллегорий и частого изображения бессмертных, природа же предстает все более преображенной и одухотворенной.

За тысячелетия китайская живопись выработала свой лаконичный художественный язык. В китайской живописи растения символически изображают четыре времени года, а луна или свеча – глубокую ночь. В ней очень редко изображают конкретное

время суток, ясность или пасмурность погоды. Такого рода язык символов, лишенный предметной реальности, близок и понятен истинному ценителю китайского искусства. Иногда изображенное на картине конкретное время суток определяется стихотворной строчкой, усиливающей ассоциацию зрителя. Например, нарисовав нежный цветок мэйхуа (цветок сливы), художник сбоку наносит кистью стихотворную строчку: «Легкий аромат расплывается в бледном свете луны». Конкретное время передается содержанием картины с изображением и стихотворной строчкой. «Структуру живописного свитка определяют важнейшие начала – Небо и Земля, между которыми разворачиваются основные действия, определяющие внутреннюю динамику картины. Трактаты по искусству композиции учили художника: «Прежде чем опустить кисть, непременно определи место Неба и Земли... Между ними заботливо расположи пейзаж». Дуалистическая структура мира, утверждённая в глубокой древности, представала как зримо воплощённые в Небе и Земле два противоположных принципа мироздания: мужская сила – (Ян) и женская сила – (Инь). Взаимодействие этих сил порождало пять первоэлементов: воду, огонь, дерево, металл и землю, которых образовано всё реальное, всё сущее. Годовой цикл воплощал круговорот рождения и смерти вещей. Четыре времени года» – излюбленный мотив китайских художников. Кульминацией этого цикла был день зимнего солнцестояния, когда сила ян испытывала наибольшее напряжение, когда свершалось таинство слияния Неба и Земли, когда в недрах тьмы зарождался свет, поэтому зимний, снежный пейзаж считался лучшей формой в выражении сути бытия [3].

Искусство, как и религия, имеет своим предметом внутреннюю реальность. Художник раскрывает внутреннюю, а не внешнюю сторону жизни. В этом отношении он подобен мистикам, но мистик ищет «жизнь изобильную», а художник становится творцом. Это творение является плодом «бракосочетания духа и материи», как сказали бы средневековые схоласты. Всякое творение определяется особенностями видения художника как творца, содержанием опыта, который преобразует художник-творец, и качествами духовности, которую он мечтает отобразить в своем творчестве. Является ли его абсолют божественной личностью или слепой силой? Какие человеческие способности помимо воображения ценит он превыше всего – веру, интуицию, разум или чувства? Можно ли подвергнуть анализу естественный мир, или он должен остаться таинственным? Пока мы не познаем существо Природы, Человека или Бога или, как говорят китайцы, Неба, Земли и Человека, мы не поймем до конца искусство любой культурной традиции [1].

Для китайского искусства характерно стремление отразить неявленный абсолют, «непереполняемую пустоту». В этом невысказанном инобытии – суть Дао. Искусство для китайцев – это Дао, выраженное в чувствах. Запредельность задачи требует не только профессионального мастерства, высокого уровня духовной организации художника, но и особого, непривычного для европейцев, подхода к изобразительному искусству. Лист чистой бумаги для художника, как и предваряющая творческий процесс музыканта тишина – это Вселенная до разделения первостихий инь и ян. Сам процесс тождественен рождению «тьмы веществ». Однако внимание художника не должно быть сконцентрировано на внешних формах, оно сосредоточивается на сакральной пустоте, а в живописи – это проблема пустого пространства. Такая особенность придает китайскому искусству мистическую окраску и погружает прикасающихся к нему в мир эфемерных форм и иррациональности. Важнейшим ценностным критерием произведений китайских авторов является безыскусность, которую следует отличать от грубой примитивности. От художника требуется, в первую очередь, «чистая душа» и следование природе [4]. Сунь Минжуй, даос монастыря Лоугуаньтай пров. Шэньси, вырастив более тысячи сливовых деревьев, всю жизнь изображает на картинах цветы сливы. Живопись «мэйхуа» – одна из самых излюбленных и утонченных в жанре «цветы и птицы». В ян-

варе 1989 г. на всекитайском конкурсе «Кубок золотого дракона» (цзиньлунбэй) Сунь Минжюю было присуждено второе место.

Законы китайской живописи вырабатывались веками. Известен древний трактат «Слово о живописи из Сада с горчичное зерно», в котором образцы изображений, техника исполнения, определенные приемы композиции, перспективы, цветовой гаммы основываются на даосских космологических принципах – целостность единого мироздания передается посредством изображения отдельного, единственного. Издавна китайские художники славились утонченным мастерством через частное передать всеобщие законы бытия, отдельными элементами картины – взаимосвязь явлений и событий. Поэтически проникая в окружающий мир, они помогали зрителю прикоснуться к вечным тайнам Земли и Неба, ощутить гармонию Вселенной. Примерами влияния даосского мироощущения на творчество современных художников могут служить картины «Сосна» Цин Сюегуна (р. 1917), «Утренний вид гор Цинчэншань» Шэнь Цюаньлиня (р. 1950), «Мелодия Духа реки Сяцзян» Се Сяоли (р. 1958) и др.

Китайские художники охотно рисовали пейзажи на шелке. В некоторых картинах поражает одна особенность: например, на фоне величественных гор фигурки людей чрезвычайно малы. Эта несоразмерность вытекала из даосистского мировоззрения художников. Согласно философии даосизма, человек незначителен по сравнению с первопричиной мира – дао, воплощенной в величественных явлениях природы. Определенное своеобразие придавали китайской живописи на шелке текстовые пояснения к картинам. Эти иероглифические тексты были обычно очень краткими, выразительными и содержали образные формулы старинной китайской мудрости. Их выполняли тушью очень тонкими кисточками, специально предназначенными для каллиграфических надписей. Рисунок и текст в китайской живописи на шелке всегда были настолько связаны по смыслу, что воспринимались зрителем как единое целое.

Китайские картины – это такой вид искусства, который невозможен без своего рода «соучастия» автора и зрителя. Картина настоящего художника пробуждает в зрителе множество мыслей и чувств. Одним из самых излюбленных объектов эстетического воплощения в живописи является бамбук. На китайских картинах бамбук – это не просто растение, а символ человеческого характера. Изображая бамбук, художник воспеваает настоящего мужа высоких моральных качеств, порой сравнивая с ним свой характер. Конечно, если он не сумеет передать стойкость и жизненную силу растения и трепет его листьев под невидимым ветром, то и зритель не увидит в нем символ благородного мужа чистых и высоких устремлений. Поэтому овладеть секретами живописи тушью совсем не так уж просто. Как в живописи, так и в каллиграфии важно безупречное владение кистью. Ведь каждый мазок кисти с тушью, ложась на пористую бумагу, должен быть безукоризненно точным, так как ни стереть, ни поправить его уже невозможно.

С популярностью бамбука может соперничать только изображение ветки с нежно-розовыми, белыми или жёлтыми цветами дикой сливы мэйхуа. Она также символизирует гордого человека кристальной чистоты, негибамость и стойкость, так как живые соки сохраняются в деревьях и в морозы. Цветок означает солнечное начало ян, а дерево, ствол и ветки, наполненные соками земли, олицетворяют её силу инь. Символика мэйхуа конкретна: цветоножка – это абсолютное начало; чашечка, поддерживающая цветок, рисуется тремя штрихами, так как воплощает три силы – Небо, Землю и Человека. Сам цветок является олицетворением пяти первоэлементов и поэтому изображается с пятью лепестками. Все части, связанные с деревом, имеют чётное количество элементов, что отражает устойчивость – свойство Земли [5].

Китайский художник может на длинном и узком бумажном или шелковом свитке воспроизвести реку, создавая ощущение бесконечности речного пространства, увиденного сверху или сбоку, а также множество ландшафтов, казалось бы, скрытых от зрителей

линией горизонта. Этого нельзя достигнуть с помощью фокусной перспективы. Реалистическое начало непосредственного наблюдения действительности сочетается в китайской живописи с рядом условных канонов. Её величавая простота и благородная строгость не исключают тонкости декоративных деталей.

Картины-свитки занимают важное место в сокровищнице китайской художественной росписи. Такая картина, выполненная на шелке или на бумаге, хранится будучи свернутой в рулон и помещенной в специальный футляр. Когда возникает необходимость посмотреть на картину, ее берут обеими руками и начинают постепенно разворачивать, так чтобы смотреть в порядке слева направо. По словам одного ценителя живописи, рассматривание картины-свитка можно уподобить наблюдению за изменяющейся панорамой пейзажа из окна движущегося экипажа или судна. То есть свиточная форма картины позволяет намного расширить рамки художественного повествования. Особенно явно преимущество картин-свитков в случае изображения пейзажа или массовых сцен.

Выводы

Живопись в Китае практически никогда не была «искусством ради искусства», но всегда содержала задачу нравственного совершенствования личности. Разница между двумя типами социальной функции живописи сводилась лишь к способу воздействия искусства на человека. Соборность восприятия экзотерического искусства в рамках конфуцианской традиции разрушалась многослойностью смысла живописного символа. Таким образом, культура воспринимающего определяла глубину понимания образа. Целостность и общность художественного видения была не на уровне восприятия, а в самой образной системе.

Художник воспроизводил в своем произведении не субъективное видение окружающего мира, а выражал заранее заданную и определенную истину. Поэтому традиционная китайская живопись не открывала новое, не учила, а поучала, служила нравственному совершенствованию. Задача художника состояла в том, чтобы раскрыть трансцендентную идею, единую и вечную в преходящих формах бытия. В определенной мере этим обуславливалась и традиционность живописи, поскольку использование готовых формул считалось наиболее эффективным приемом для выражения вечной истины. И то обстоятельство, что художник должен был всегда руководствоваться готовыми художественными формулами, заставляло его идти на поиски самых тонких импровизаций, в которых и могла бы раскрыться индивидуальность художника. Соответственно, и зрителям приходилось учиться воспринимать подобные нюансы. В целом, то обстоятельство, что живописные свитки представляли собой серии символов, способствовало тому, что в сфере восприятия искусства развивалась система ассоциаций, ибо прочтение этих символов требовало ассоциативного мышления, которое создавало общность и целостность восприятия разрозненных символов.

Китайская живопись отличается от западной не столько набором технических средств, сколько принципиально отличным художественным языком, более условным и декоративным. Сложно опознать эмоциональную насыщенность китайской живописи, поскольку у китайцев другие способы проявления чувств и другое отношение к самим этим чувствам. Внутреннее напряжение и противоречивость западных полотен производит на китайского зрителя впечатление неоправданной агрессивности и хаотичности.

Всякое древнее искусство, даря радость от его созерцания, требует эстетического опыта, подготовленности. Созданное в отдаленные времена, оно пронесло сквозь века древние приемы, символические представления. Форма китайских картин, лишенных рамы, композиция, приемы исполнения необычны для европейцев, у которых издавна получила распространение техника масляной живописи. В цветовой гармонии вещей, в

волнообразном ритмическом строе, нарочитой незавершенности, в повторяемости сюжетов зритель ощущает скрытый смысл, который не в силах сразу разгадать. Живопись оказывается одновременно простой и сложной, требующей вживания в ее образы.

Таким образом, мы отмечаем две составляющие мировоззренческого, идейного начала китайской живописи. Если вновь обратиться к европейскому искусству, то мы скажем, что и китайские художники были мастерами, которых уважали многие поколения китайцев. Они отразили в своем творчестве любовь китайцев к практическому миру, который их окружал. Об этом говорят мебель, ширмы, керамика и фарфор, которые представляют собой превосходные произведения искусства. Как заметил В. Роули, даже самые незначительные предметы сделаны рукой вдохновенного мастера, самая ничтожная деталь свидетельствует и об участливом внимании, и о творческом воображении её создателя [1].

Вызывает ли у зрителя бурный поток чувств китайская живопись?.. В стенах Краевого художественного музея г. Читы посетители, проходя мимо полотен китайских художников, не представляют одну массу. Каждый из них – особенность. Каждый из них пытается понять и увидеть свое. Совершенно другое впечатление эти произведения производят на китайца. Он никогда не будет бегать от полотна к полотну. Он найдет «свое». Его интуитивный диалог с художником будет представлен в часовом молчании. Это говорит о том, что европеец стремится найти в китайской живописи воплощение, рожденное и сформированное именно канонами европейской живописи, - найти реальность. Китаец не на чувственном, а на интуитивном восприятии – найти в частности – общее, найти, в общем – себя.

Литература

1. Роули Вл. Принципы китайской живописи / Вл. Роули – М.: Наука, 1989 – 235 с.
2. Завадская Е.В. «Эстетические проблемы живописи старого Китая». – М., 1975. – 440 с.
3. Азиатская библиотека. Изобразительное искусство [Электронный ресурс] / Б.Н. Горбачев Русско-китайский разговорник – Режим доступа: <http://asiapacific.narod.ru/countries/china/art.htm>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
4. Вэнь Цзянь, Горобец А.А. «Даосизм в современном Китае»/ Амурский Государственный Университет, Благовещенск 2002. – 145с.
5. Живопись древнего Китая [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.affresco.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

ШАНХАЙСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА – НОВАЯ ФОРМА ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА

О.А. Борисенко

(Читинский государственный университет)

Научный руководитель – д.ф.н., профессор М.Н. Фомина

(Читинский государственный университет)

В статье рассматривается вопрос о Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) – это пример новой формы политического диалога, так как в полной мере отражает суть его составляющей. Главной задачей политического диалога является самореализация партнеров. ШОС положило начало новому мировоззрению, содержащему в себе принципы взаимного доверия, разоружения, сотрудничества и безопасности. В контексте диалога культур данная проблема перерастает в актуальность самореализации каждой политической культуры в едином политическом пространстве современного мира. Интерес к новой модели политического диалога обусловлен тем, что в условиях ШОС традиционное понимание политического диалога «теряет» свою значимость. ШОС – это новая международная организация, способствующая установлению равноправных отношений между странами, а не новых предпосылок к конфронтации.

Ключевые слова: ШОС, политический, диалог

Современный этап политического развития не мыслим без конструктивного диалога, который обеспечивается высоким уровнем интеллекта заинтересованных сторон, так как способствует публичному выражению взглядов, мнений, оценок, стилей политического мышления субъектов, достижению их согласия, выработывая программу и механизм политической деятельности.

Сегодня динамика геополитических изменений, проблемы самоидентификации государств, высокий уровень научных исследований в экономической, технической сферах определяют необходимость переосмысления социальных связей и политического партнерства. В силу сказанного политический диалог становится крайне важным конструктивным явлением в современной политической жизни.

До сих пор в мировой политической практике только западная культура находила самореализацию, навязывая свои принципы другим в качестве универсальных. Признавая равноправие политических культур нельзя не признать и право на самореализацию. В процессе политического диалога достигается согласие между субъектами, выработывается программа и механизмы политической деятельности. Политический диалог является определяющим условием развития демократической политической системы, так как отражает многопартийную систему общества [1].

ШОС, созданная в июне 2001 года, объединяет государства (Казахстан, Киргизия, Китай, Россия, Таджикистан и Узбекистан), которые придерживаются сходных взглядов на тенденции мирового развития и готовы совместно искать согласованные подходы к решению международных и региональных проблем. Другая ее задача – укрепление регионального экономического и культурного сотрудничества. ШОС никому не противопоставляет себя, она нацелена на позитивное решение конкретных проблем в интересах стран-членов.

В декларации Шанхайского саммита (июнь 2006 г.), в частности, говорится: Залог успешного развития ШОС состоит в том, что она неизменно руководствуется и неуклонно следует «шанхайскому духу», для которого характерны взаимное доверие, взаимная выгода, равенство, взаимные консультации, уважение многообразия культур, стремление к совместному развитию. Все это имеет крайне важное значение для поиска мировым сообществом новой, неконфронтационной модели межгосударственных отношений, которая бы исключала мышление времен «холодной войны», стояла бы над идеологическими различиями [2].

В политическом диалоге присутствуют противники, которые выступают в качестве носителей противоположных идеологий и интересов в рамках единой социально-политической ситуации.

Сегодня многие страны и международные организации проявляют заинтересованность в сотрудничестве с ШОС. А скептическое отношение к ней со стороны Запада сменилось нацеленностью на снижение ее дееспособности. Для этого предпринимаются попытки вовлечь членов ШОС в двусторонние отношения с США, Евросоюзом, НАТО и Японией и создать альтернативные ШОС межгосударственные объединения в регионе (проекты «Большой Ближний Восток», «Каспийский страж», «Большая Центральная Азия» и т. п.). А также сформировать в глазах мирового общественного мнения отрицательный образ ШОС. Для этого заведомо искажаются цели и направленность мероприятий, проводимых в рамках Организации по противодействию терроризму и экстремизму. Многие западные политологи говорят о тенденции превращения ШОС в антиНАТО.

Интересы государств – участников ШОС заинтересованы в сотрудничестве с Западом, поэтому превращение организации в антизападную или антиамериканский блок обречены на провал. Вначале Америка не придавала серьезного значения шанхайскому процессу. Одни отводили ШОС роль дискуссионного клуба, и не более того. Другие видели в ней попытку Москвы и Пекина расширить влияние в Центральной Азии, но считали, что она обречена на провал, так как обе страны обладают недостаточными ресурсами, а их интересы во многом противоречат друг другу. Однако после того как Шанхайская организация сотрудничества в достаточной мере консолидировалась и желание присоединиться к ней высказали многие государства региона, отношение изменилось.

Политический диалог основывается на следующих принципах: научности; партийности; единства теории и практики; признания равенства и взаимного уважения участвующих в политическом диалоге сторон. Искажение любого из этих принципов приводит к политическому авантюризму и авторитаризму, что, в конечном счете, ослабляет развитие демократии. Так и в основе организации лежат четкие и ясные принципы. ШОС – это организация нового типа, которая удачно сочетает в своей деятельности такие принципы, как равноправие всех участников, взаимное уважение, учет особенностей национального развития. Практически это уже своего рода целостные ориентиры ШОС, которые и будут определять привлекательность Организации в глазах мировой общественности. В процессе политического диалога достигается согласие между субъектами, вырабатывается программа и механизмы политической деятельности. Политический диалог является определяющим условием развития демократической политической системы, так как отражает многопартийную систему общества.

Сегодня основными направлениями деятельности ШОС являются обеспечение коллективной безопасности, стабильности, экономического развития Центральной Азии, совместное планирование и проведение антитеррористических мероприятий, сотрудничество в гуманитарной сфере, гармонизация национальных законодательств. Организация не только внесла весомый вклад в снижение политической напряженности в регионе, но и превратилась в серьезную конструктивную силу на международной арене. Это пример успешного сотрудничества стран с разными цивилизационными моделями, социальным строем и идеологией. Расширение круга наблюдателей за счет таких непохожих друг на друга стран, как Индия, Монголия, Иран и Пакистан, — свидетельство притягательности для них принципов «шанхайского духа» [3].

Несмотря на заявляемое равенство всех членов организации понятно, что на данный момент ШОС является отражением подходов самых крупных ее членов – России и Китая – обе страны постоянные члены Совета Безопасности ООН, обе – ядерные державы. На сегодняшний день интересы России и Китая в Центральной Азии пока не

столь сильно сталкиваются. Наоборот, всячески демонстрируется прогресс в развитии отношений: 2006 год стал годом России в Китае, 2007 – годом Китая в России. С приехавшим на открытие года Китая председателем КНР Ху Цзиньтао были достигнуты многочисленные соглашения о сотрудничестве в различных областях [4]. Товарооборот между двумя странами с нынешней цифры в чуть более \$30 млрд., по словам Дмитрия Медведева, будет в скором времени увеличен до \$60 млрд. Тем не менее, подобное согласие двух амбициозных и экономически растущих стран вряд ли сможет продолжаться слишком долго.

В процессе политического диалога различают лояльные и нелояльные приемы его проведения. Лояльные приемы: концентрация аргументов в свою пользу; аргументы должны быть систематизированы по объективности и фактической основе; поиск слабых аргументов в политической позиции противника; никогда не доказывать очевидно, ясного для аудитории, что приводит к профанации позиции субъекта политического диалога. Нелояльные приемы: уклонение от предмета обсуждения политического диалога; обращение к личностным характеристикам спорящих; привлечение аудитории для поддержки своей политической позиции; угроза применения силы: от угрозы сворачивания политического диалога до физической расправы над политическим оппонентом [5].

Так как сегодня повысилась ответственность каждого государства в геополитическом масштабе, необходимо говорить и о таком факте как политическая культура, которая не только обеспечивает диалог, но и способствует его реализации. Но здесь есть одно «но». Политическая культура не может быть безличностной, абстрактной. Она субъектно-определена. Это наиболее ярко представлено в личностно-ориентированной ШОС. Конструктивность политического диалога позволила поднять на новый уровень торгово-экономические связи между государствами-членами, осуществить развертывание регионального экономического сотрудничества. А на уровне региональных социальных, политических и философских исследований появилось новое понятие – трансграничье. Таким образом, тенденция ШОС на выстраивание собственной системы региональной международной безопасности в перспективе может выйти за рамки Центральной Азии и распространиться на сопредельные азиатские регионы.

Для России ШОС отвечает долговременным политическим интересам на международной арене, способствует продвижению и укреплению позиций в Центральной Азии и вокруг этого региона. ШОС рассматривается Москвой в зависимости от контекста как одна из основных опор многополярного мироустройства в будущем, либо как эффективный инструмент проведения своих интересов в мире «управляемой однополярности» [6].

Конструктивность политического диалога позволила поднять на новый уровень торгово-экономические связи между государствами-членами, осуществить развертывание регионального экономического сотрудничества. А на уровне региональных социальных, политических и философских исследований появилось новое понятие – трансграничье. На уровне международной политической жизни, как отмечает обозреватель газеты АПН Казахстан Я. Бутаков, ШОС откровенно заявляет свою обоснованную претензию на урегулирование региональных конфликтов и противоречий собственными силами. Об этом говорит тот факт, что страны ШОС готовы сами наводить порядок в своем евразийском доме, не прибегая для этого к помощи сторонних помощников.

Не менее важным для жизнедеятельности государств-членов ШОС и их народов является гуманитарная составляющая. В ШОС объединились уникальные цивилизации и их тесное сотрудничество неизбежно будет источником обогащения каждой в отдельности. Интеграция научных потенциалов закономерно будет способствовать развитию инновационных технологий во всех сферах жизни обществ. Намечилось продвижение участников ШОС в области обучения молодежи и подготовки кадров. Важным

фактором обеспечения будущего ШОС, создания прочной социальной базы может стать организация Молодежной ассоциации сотрудничества.

Первообраз ШОС – это механизм «Шанхайской пятерки». Начало процессу шанхайского сотрудничества было положено усилением доверия и сокращения военных сил в районе границы между Китаем и Россией, Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном. После соглашений 1996 и 1997 годов («Соглашение об укреплении доверия в военной области в районе границы» и «Соглашение о взаимном сокращении военных сил в районе границы») начался устойчивый процесс сотрудничества, взаимодействия и взаимопонимания. Возник тот феномен, который теперь называется духом Шанхая. Именно в нем состоит основной потенциал этой организации, где все равны и уважаемы, где к мнению каждого участника прислушиваются и учитывают его не формально, а для достижения общего согласия. Главным в принятии любого решения ШОС является то, что называется институтом консенсуса. Хочу подчеркнуть: именно консенсуса, а не компромисса. Компромисс более зыбкое, а консенсус более прочное и целостное понятие, хотя, может быть, оно для понимания сложнее, чем компромисс. Образно говоря, компромисс – нечто связанное с давлением извне, а консенсус – когда к согласию приходят по внутреннему убеждению.

ШОС имеет все шансы стать механизмом, через который будет происходить реформирование евразийской подсистемы международных отношений в ближайшие десятилетия с учетом растущего глобального влияния России, Индии и Китая. Это может быть организация, действующая на основе неких рамочных соглашений, общих для всех ее участников и направленных на разрешение существующих и предотвращение потенциальных конфликтов в зоне ответственности. Выработать некие правила региональной безопасности для нашего региона в новых геополитических условиях – наподобие Хельсинского акта 1976 года – это могло бы стать важнейшей задачей ШОС [7].

ШОС в отличие от ОДКБ и НАТО не имеет четко выраженного лидера: соперничество России и Китая, о котором было упомянуто выше, будет создавать определенно-го рода проблемы при выработке решений по ключевым вопросам. Включение в организацию Индии, Ирана и Пакистана лишь умножит различие мнений и направлений, а также, скорее всего, может привести к созданию соперничающих блоков уже в самой организации (чему будет способствовать США). В военном плане сама ШОС сравниться с НАТО так же, как и ОДКБ, не может – (вся военная составляющая ШОС заключена в Региональном антитеррористическом центре и совместных учениях по противостоянию террористическим угрозам). По мнению эксперта Центра стратегических исследований при президенте Республики Таджикистан Вафо Ниятбекова, ШОС все больше приобретает политический вес, поэтому ее в данном контексте можно рассматривать, как противовес присутствию США и Западу в регионе, но эта организация не может быть противовесом НАТО [8]. Политике НАТО и США, на данный момент, эти две организации могут противостоять лишь на политическом уровне.

ШОС пользуется повышенным вниманием со стороны ключевых факторов международной политики с самого момента создания организации. Не снижается этот интерес и сейчас. Так, например, государствами-наблюдателями при ШОС являются Индия, Иран, Монголия и Пакистан. Пакистан подал заявку на вступление в ШОС и его в этом стремлении поддерживает Китай. Неофициально о желании присоединения заявляет и Индия. Учитывая непростые отношения между Индией и Пакистаном членство обоих государств в ШОС представляется возможным лишь при одновременном их вступлении.

Уже вышесказанное дает нам основание заметить о специфике политического диалога формирующегося в рамках ШОС, которая определяется: конструктивностью мышления (которое предполагает многоплановость и многоаспектность), а отношения строятся в рамках партнерства (а не союза, в котором нет уже заложенного равенства).

Это говорит о том, что современный этап политического развития не мыслим без нового механизма политического диалога, который обеспечивается высоким уровнем интеллекта заинтересованных сторон, так как способствует публичному выражению взглядов, мнений, оценок, стилей политического мышления субъектов, достижению их согласия, выработывая программу и механизм политической деятельности.

Выводы

Завершается институциональное строительство ШОС, идут поиски новой модели регионального диалога и сотрудничества. Шанхайская организация выдержала испытания в условиях стремительно меняющейся международной ситуации и показала себя жизнеспособной и перспективной структурой. Теперь, когда она выходит на полномасштабное сотрудничество в нашем регионе, появляется необходимость в полной мере задействовать естественные преимущества Шанхайской организации: обширное экономическое пространство, огромные природные и человеческие ресурсы. Это будет содействовать скорейшему достижению реальных результатов в торгово-экономической сфере, подъему жизненного уровня населения государств-членов ШОС.

Определились ближайшие приоритеты сотрудничества. Основные усилия будут сосредоточены на обеспечении условий для свободного движения товаров, капиталов, услуг и технологий, на формировании необходимой совместной нормативно-правовой базы и гармонизации соответствующего законодательства участников. На новый уровень выйдет сотрудничество в области энергетики, разработки полезных ископаемых. Большое внимание уделяется агропромышленному комплексу, развитию пищевой промышленности и налаживанию взаимодействия в сфере высоких информационных технологий.

По справедливости приоритетными становятся также вопросы охраны окружающей среды, сохранения экологического баланса, рационального и эффективного использования водных ресурсов, освоения пустынных земель. В число приоритетных включено сотрудничество в рамках ШОС в области культуры, образования, здравоохранения, спорта, а также укрепление дружественных связей между народами государств-членов организации.

Названные приоритеты и направления требуют детальной разработки механизмов их реализации. Поэтому на новом этапе сотрудничества принципиальным становится усовершенствование конкретных механизмов взаимодействия на основе единых международных стандартов, которым Кыргызстан неуклонно следует с учетом его членства в ВТО и других международных организациях. Необходимость такого подхода вызвана форматом интеграции, который определяется тем, насколько далеко государство продвинулось в объединении и в соответствии с системой, разработанной ВТО [9].

В условиях развитой демократии различие в политических позициях естественно, но существует достаточно разработанная процедура политического диалога, который способствует преодолению противоречий, кроме того, сама политическая среда ориентирована на осуществление диалога, поскольку разрыв между действительностью и проблемным пространством политики не так велик. Когда политические проблемы не связаны с кризисностью социокультурной целостности, они вполне разрешимы в рамках диалога.

Шанхайская организация сотрудничества при умелой реализации ее политического и экономического потенциала, может стать мощным международным центром силы, что полностью укладывается в концепцию многополярного мира. Вместе с тем, эта организация не есть панацея для решения всех проблем Центральной Азии. У России исторически сложились устойчивые двусторонние политические и экономические связи со всеми государствами-участниками ШОС, в том числе с Китаем, на уровне

стратегического партнерства, которые развиваются со значительно большей эффективностью, чем в рамках ШОС. Поэтому развитие многостороннего сотрудничества в рамках Шанхайской организации не должно вестись в ущерб двусторонним связям. Более того, развитие двустороннего сотрудничества России с другими государствами организации должно стать основой для планомерного расширения многостороннего сотрудничества в Центральной Азии. В немалой степени развитие Шанхайской организации сотрудничества поможет общемировому процессу установления нового – более справедливого и более современного – международного порядка.

Сейчас, когда реанимируются утверждения о якобы непреодолимых культурно-цивилизационных различиях между государствами, Организация демонстрирует прекрасный пример равноправного партнерства на евразийском пространстве. Партнерства, стратегической целью которого является укрепление региональной безопасности и стабильности, содействие экономическому процессу и интеграционным процессам при сохранении национальной и культурной самобытности каждого из государств. Сформулированные в Шанхае задачи реально воплощаются в жизнь. Создана прочная база для того, чтобы ШОС вышла не только на качественно новые рубежи сотрудничества, но и значительно увеличила свой вклад в решение глобальных проблем современности. Залогом этого служит реальное устремление всех участников Организации к совместной работе и солидарным действиям.

Литература

1. Политический словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.33333.ru>, свободный.– Загл. с экрана. – Яз. рус.
2. Официальный сайт саммита ШОС 2006г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.english.scosummit2006.org>, свободный.– Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
3. Официальный сайт газеты «РФ сегодня» №12,2006г. [Электронный ресурс] /Л.Глазкова «ШОС займется парламентской дипломатией» – Режим доступа: http://www.russia-today.ru/2006/no_12/~12_content.htm, свободный.– Загл. с экрана. – Яз. рус.
4. Официальный сайт РИА Новости [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rian.ru/world/foreign_russia/20070321/62323033.html, свободный.– Загл. с экрана. – Яз. рус.
5. Политический словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mirslovari.com>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
6. Официальный сайт телеканала «ЗВЕЗДА» [Электронный ресурс] / «Владимир Путин выступил с инициативой создания Энергетического клуба ШОС» 15.06.2006 – Режим доступа: <http://www.tvzvezda.ru/?id=125583>, свободный.– Загл. с экрана. – Яз. рус.
7. Центр Азия [Электронный ресурс] /А.Князев: ШОС – не интеграционное объединение и никогда таковым не будет 13:38 13.10.2007 – Режим доступа: <http://www.centrasia.ru/newsA.php4?st=1192268280M>, свободный.– Загл. с экрана. – Яз. рус.
8. Информационное агентство Regnum [Электронный ресурс] / Центр стратегических исследований: ШОС все больше приобретает политический вес – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/649558.html>, свободный.– Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
9. Официальный сайт журнала Стратегия России №4 Апрель 2006г. [Электронный ресурс] /М. Чанаев «Форматы интеграции» – Режим доступа: <http://www.sr.fondedin.ru>, свободный.– Загл. с экрана. – Яз. рус.

К ВОПРОСУ ОБ ЭВОЛЮЦИИ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ

Е.Е. Горина

(Российский государственный университет туризма и сервиса)

Научный руководитель – д.п.н., профессор Е.В. Куканова

(Российский государственный университет туризма и сервиса)

В статье рассматриваются проблемы периодизации истории развития государственной службы занятости населения в России, анализируются результаты подобных исследований, представленные в научной литературе, выявляются их положительные и отрицательные моменты. Автор, взяв за основу периодизацию развития института, предложенную Т.Я. Четверниной, развивает ее; отдельно анализируется современный этап развития службы.

Ключевые слова: служба занятости, административные регламенты

Введение

Социально-экономические изменения, вызванные общемировым экономическим кризисом, затронули в первую очередь сферу занятости: наметившаяся тенденция нехватки кадров в некоторых отраслях экономики резко изменилась – серьезной угрозой социальному благополучию населения вновь стала безработица. Такое положение обуславливает актуальность определения особенностей функционирования одного из важнейших механизмов регулирования рынка труда – службы занятости населения. Следует упомянуть, что за годы своего развития данная структура накопила достаточный опыт решения проблем подобного рода, наработаны формы решения различных проблем рынка труда, некоторые из которых со временем ушли из практики осуществления государственной политики занятости, однако в современных условиях могут рассматриваться как оптимальные пути решения проблем безработицы. Это обуславливает необходимость изучения истории развития института. Среди экономистов и социологов достаточно активно обсуждается проблема эволюции государственной службы занятости. Изучением различных аспектов истории создания и функционирования института до современного этапа (включая советский период) занимались О.В. Зайцева, Л.А. Саенко, В.П. Пашин, С.В. Богданов, С.В. Хохидра, А.Л. Мазин, Н.П. Фофанова и др. Проблемы становления и эволюции службы в условиях современной российской действительности (начиная с 90-х гг. прошлого века) так или иначе затрагивали в своих работах Т.Я. Четвернина, Л.Ф. Голубева, Э.Л. Вдовина, В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников, О.В. Зайцева, Г.В. Омеляненко и др.

Основная часть

Высказываются различные точки зрения на периодизацию современной истории института. К примеру, если связать эволюцию изучаемой службы с развитием рынка труда в России с начала 90-х годов, интересной видится периодизация, предлагаемая коллективом авторов под руководством В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова, которые выделяют два этапа [1].

Первый этап с 1991 по 1998 год, характеризующийся сокращением занятости, снижением продолжительности рабочего времени, резким падением заработной платы, ростом открытой безработицы; данный этап, по мнению авторов, явился «отражением глубокой трансформационной рецессии, которая растянулась на целое десятилетие». Добавим, что в таких условиях основными задачами службы занятости явились сдерживание безработицы, индивидуальная работа с предприятиями и организациями с целью выявления вакансий, взыскивание финансовых возможностей для осуществления

политики занятости в условиях отсутствия возможности у работодателей, находящихся в большинстве своем на грани банкротства, для отчисления средств в фонд занятости. Самые высокие показатели безработицы приходятся именно на данный период: за 1995–1999 гг. численность безработных, рассчитанная по методологии МОТ, увеличилась на 3 млн. человек, уровень безработицы в некоторые периоды достигал 15,3%, а в некоторых субъектах переступал 20%-й барьер. Пик регистрируемой в органах службы занятости безработицы пришелся на 1996 год (уровень безработицы составил 40%) [2], хотя данная тенденция распространяется не на все регионы: к примеру, уровень безработицы во Владимирской области в 1996 году составил 6,7%, тогда как в 1995 данный показатель достиг 8,0% [3].

Второй этап с 1999 по 2004 год характеризуется, по мнению авторов «энергетичным посттрансформационным подъемом, в условиях которого все основные индикаторы рынка труда начали быстро улучшаться». В отношении службы занятости это означает постепенное снижение количества состоящих на учете безработных, все увеличивающееся число заявленных потребностей в подборе необходимых работников от работодателей, реформирование всей системы финансирования изучаемого института.

Безусловно, данная периодизация достаточным образом характеризует развитие рынка труда современной России, однако, в отношении периодизации истории службы занятости становится малоприменимой, поскольку в ней не отражены важные критические моменты современной истории развития института, способствующие его формированию в том виде, в каком он существует в настоящее время.

В данном аспекте наиболее оптимальным видится выделение этапов данного процесса именно Т.Я. Четверниной [2].

Первый этап с 1991 до середины 1995 года – так называемый период «бурного развития». Многие специалисты службы занятости, работающие с момента ее создания, говорят об этом этапе как о «смутном времени», когда служба занятости выполнила определенную роль, сдержав натиск безработицы и предоставив гражданам, лишившимся работы, хотя бы минимальную защиту, гарантированную конституцией РФ. В первые два года шло создание инфраструктуры системы защиты от безработицы: был принят Закон о занятости населения, учрежден внебюджетный государственный Фонд занятости, создана самостоятельная Федеральная государственная служба занятости России, была сформирована ее вертикаль: Федеральный центр, как координирующий орган на общегосударственном уровне, региональные службы занятости, как координирующие органы на уровне субъектов Федерации и районные службы занятости, реализующие политику занятости на местах.

Быстрое становление ГСЗ проходило в условиях имеющихся в наличии значительных финансовых ресурсов в Фонде занятости, кроме того, данный период характеризуется большими объемами внешнего финансирования (прежде всего, кредиты Всемирного банка). Средства направлялись на техническое оснащение служб занятости, наем персонала и его обучение.

Как упоминает Четвернина: «Федеральная служба занятости России в первые годы своего существования была образцом нового государственного института, где удачно сочетался опыт административной работы квалифицированных кадров, пришедших из Министерства труда (бывшего Госкомтруда СССР), с энергией и энтузиазмом молодых специалистов, пришедших на государственную службу из небюрократических структур, прежде всего, из научных центров». Однако, уже к концу первого периода ситуация изменилась: «на смену энтузиазму молодых чиновников первых лет пришла умиротворенность, уверенность в своей незыблемости и эффективности своих действий», «привычкой к использованию удобного показателя регистрируемой безработицы».

Второй этап с середины 1995 до 2001 года – период изменения отношения населения с одновременным «обесцениванием накопленного ранее службой занятости потенциала». Отмечается как самый противоречивый этап в развитии государственной службы занятости. Накоплен достаточный опыт, развернуты программы по содействию занятости, проводилась интенсивная работа по основным направлениям. Однако, на данном этапе происходит резкое снижение финансирования деятельности рассматриваемого института, обостренное экономическим кризисом и прекращением международной финансовой помощи. Кроме того, как уже отмечалось выше, самые высокие показатели безработицы были зафиксированы именно в данный период. Одновременно происходит «привыкание» населения к сложившейся ситуации: безработица теперь не воспринимается как безусловно нечто постыдное, формируется целый пласт безработных, имеющих низкую мотивацию к труду и иждивенчески настроения уже при регистрации безработным. Именно на данные года приходятся самые высокие показатели средней продолжительности безработицы.

С другой стороны, служба развивает и укрепляет взаимосвязи с работодателями, ищутся новые формы взаимодействия: именно данный период характеризуется введением новых форм работы, законодательно не закрепленных, однако, позволяющих если не контролировать ситуацию на рынке труда, то корректировать и поддерживать на определенном уровне. Таким формами явились консультационные юридические услуги работодателям и безработным, массовые встречи с работниками, в скором времени выходящими на рынок труда по причине сокращения штатов и ликвидации организации в доувольнительный период, семинары для кадровых служб предприятий и др.

Данный этап характеризуется постепенным отстранением федерального центра от решения проблем занятости и все большим вовлечением в рассматриваемую проблему регионов. В данном аспекте интересным будет мнение А. Котляра: «Вопросы занятости и безработицы в России постепенно перестали быть в фокусе внимания публичных политиков. Они не обсуждаются ни в Госдуме, ни в Совете Федерации... оно [правительства] также не балует вниманием службу, призванную обеспечивать нормальное функционирование рынка труда и эффективную занятость населения» [4]. На практике это приводит к реорганизации Федеральной службы занятости, ее функции и структура передаются Министерству труда, а как самостоятельный институт, осуществляющий социальную защиту от безработицы, она перестает существовать. Согласимся с мнением Э.Л. Вдовиной, утверждавшей: «Это привело к постепенному уходу государства из сферы социальной защиты безработных, потере идеологической и координирующей роли федерального центра в осуществлении государственной политики на рынке труда и ее переключению на региональный уровень, возникновению стихийных процессов в методах проведения политики на региональных рынках труда» [5].

В это же время отмечается снижение объемов финансирования изучаемого института и сокращение численности сотрудников почти на 10%. Как отмечают Л. Чижова, Г. Сергеева, Н. Кулагина, «финансовая и организационная нагрузка на службу занятости оказалась чрезмерной», при всем желании она не смогла справиться со своими функциями и «потеряла доверие населения», «а правительство и другие экономические ведомства, от которых зависит решение проблем занятости, остаются в стороне» [6]. Именно это, по нашему мнению, привело к тем негативным изменениям, которыми будет отмечен следующий период.

Этап, начавшийся в 2001 году и, как утверждала Четвернина в 2004 году, «длящийся по настоящее время» характеризуется, главным образом, кардинальным реформированием системы финансирования. Фонд занятости, из которого осуществлялось обеспечение нужд самой службы, оплачивалась работа сотрудников, а главное, финансировались программы содействия занятости, был ликвидирован. Обеспечение института необходимыми для его деятельности средствами стало осуществляться через бюд-

жетные потоки, что спровоцировало громоздкость и отсутствие необходимой гибкости системы. К изначально установленным показателям добавляется проблемы освоения финансовых средств, выделенных по отдельным статьям расходов.

Осторожные замечания о неоднозначности произошедших изменений можно было услышать, в том числе, и от некоторых представителей федеральных органов исполнительной власти, отвечавших в данный период за осуществление государственной политики в сфере занятости. Так, руководитель Департамента государственной службы занятости Минтруда России Ю. Герций (в настоящее время руководитель Роструда РФ) упоминал: «Ликвидация Государственного фонда занятости и переход на бюджетное финансирование создали ряд дополнительных трудностей» [7].

В рассматриваемый период окончательно остановилась кадровая реформа службы, переход к государственной службе не произошел. Более того, сопоставимый заработок с заработком госслужащего при наличии специальных стимулирующих надбавок отошел в прошлое, тогда как заработная плата была установлена в соответствии с ЕТС. Четвернина упоминает, что оплата труда работников на данном этапе уменьшилась в два и более раза. Такие изменения вызвали негативные последствия – именно в это время произошел резкий отток высококвалифицированных кадров из службы занятости, многие из которых перешли в структуры исполнительной власти и органы местного самоуправления.

Анализируя периодику, представленную автором, следует упомянуть, что в 2006 году остановившееся в середине 90-х годов развитие данного института получило новый толчок. Еще в начале 2000-х годов появились научные публикации, анализирующие эффективность государственной службы в России и трактующие последнюю как резко бюрократизированный механизм, изначально призванный «обслуживать верхний уровень управления страной и оказывать публичные услуги», оплачиваемые налогоплательщиками, но со временем выходящий за технические рамки, после чего начинается влияние на решения, в т.ч. в своих интересах [8].

В 2002 году Экспертным институтом в докладе «Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива)» были предложены шаги реформирования российской госслужбы, среди которых назывались следующие: разделение исполнительских и надзорных функций, что подразумевает создание специальных надзорных структур с обеспечением их независимости от органов исполнительной власти; разработка четких процедур, определяющих обязательства госорганов и госслужащих, исполнение которых может быть проконтролировано и оценено; внедрение методов бюджетирования по результатам, переход от финансирования учреждений к финансированию функций и конечных результатов их исполнения.

На сегодняшний день, анализируя проведение реформы госаппарата, можно говорить о внедрении данных рекомендаций в практику. Проводимая в России административная реформа по улучшению качества и доступности государственных услуг коснулась и службы занятости. Более того, апробирование таковой в виде административных регламентов предоставления общественно значимых услуг государства населению проводилось на базе четырех служб: Федеральной миграционной службы, Федерального агентства кадастра объектов недвижимости, Федеральной регистрационной службы и Федеральной службы по труду и занятости.

28 июля 2005 года было принято постановление Правительства РФ № 452, утвердившее типовой регламент внутренней организации федеральных органов исполнительной власти. Он обязал федеральные органы исполнительной власти разработать административные регламенты исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг, которые определяют административные процедуры, обеспечивающие осуществление функций данного конкретного федерального органа, его структурных подразделений и должностных лиц. В соответствии с данным документом

разрабатывались и утверждались перечни предоставляемых государственных услуг. Кроме того, было закреплено положение, что предоставление государственных услуг должно осуществляться на основе стандартов государственных услуг, устанавливающих необходимый уровень их качества и доступности.

Если говорить о службе занятости, то в период с июля 2006 года по июль 2008 года Министерством здравоохранения и социального развития России были приняты и введены в действие 9 административных регламентов предоставления государственных услуг в области содействия занятости населения. Со второй половины 2006 года проводится их внедрение в деятельность территориальных органов службы занятости населения – центров занятости. Одновременно с этим система службы занятости претерпевает серьезные изменения – полномочия в области содействия занятости из федерального ведения передаются в регионы.

Предложение об отказе от поддержки безработных на государственном уровне было представлено экс-министром здравоохранения и социального развития М. Зурабовым в «Концепции действий на рынке труда в 2007-2010 годах», согласно которой, в частности, федеральный центр должен только определять минимальный и максимальный размер пособия по безработице, заниматься выработкой профессиональных стандартов и профессиональных систем оплаты труда, которые заменят единую тарифную сетку. На тот момент данная концепция критиковалась, высказывались мнения о нежизнеспособности многих положений, однако, как можно увидеть в настоящее время, многие предложения по реформированию в сфере занятости либо осуществились, либо находятся в стадии реализации. Так, в настоящее время за Федеральной службой по труду и занятости (Рострудом) остаются только функции нормативно-правового регулирования в сфере труда и контроль за соблюдением трудового законодательства, а полномочия и финансирование службы занятости передаются с федерального на региональный уровень.

Результаты реформы службы занятости обсуждались на Всероссийском совещании «Работа органов службы занятости в условиях переданных полномочий. Перспективы и задачи на 2008г.», проводимом 5-6 декабря 2007г. в Роструде, где министр здравоохранения и социального развития РФ Т.Голикова говорила о позитивных результатах такого делегирования, подтвержденных практикой 2007 года.

Таким образом, можно утверждать, что этап развития изучаемой структуры, упомянутый Четверниной в 2004 году как «настоящий», начавшийся в 2001 году, окончился в 2006 году – на сегодняшний день можно говорить о новом этапе эволюции службы.

Упомянем, что он довольно сложен, происходит ломка старых стереотипов, установившихся за предыдущее пятнадцатилетие. Как упоминает В. Понизов, ответственный секретарь Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, «цель разработки регламентов – повышение качества услуг, предоставляемых гражданам и предпринимателям, сокращение сроков их оказания, повышение прозрачности деятельности федеральных органов исполнительной власти, исключение избыточных административных действий и процедур, упрощение всей процедуры предоставления услуги для получателя» [9].

Пока рано говорить о каких-либо результатах проводимой реформы в отношении службы занятости, однако, можно упомянуть о том, что уже в начале ее проведения возникло множество трудностей, главным образом организационного характера, преодоление которых зачастую приводит к снижению качества предоставляемых населению услуг. Кроме того, в части «исключения избыточных административных действий и процедур» и как следствия «упрощения всей процедуры предоставления услуги для получателя» внедрение административных регламентов на практике приводит к прямо

противоположному результату: увеличиваются время оказания услуги, количество необходимых документов, налицо ненужная бюрократизация.

Заключение

Подводя итоги, можно упомянуть: дальнейшее изучения истории (в т.ч. современной) службы занятости является необходимым компонентом процесса поиска инновационных решений проблем занятости и рынка труда. Выделение этапов развития института позволяет нагляднее представить механизмы его функционирования. Наиболее оптимальной видится периодизация, предложенная Четверниной, которую в сегодняшних условиях необходимо тщательно проанализировать и дополнить. В результате проделанной работы получили следующую модель:

- 1 этап: 1991 год – середина 1995 года;
- 2 этап: середина 1995 года – 2001 год;
- 3 этап: 2001 год – 2005 год;
- 4 этап: начался в 2006 году и длящийся по настоящее время.

Кроме того, отметим, российская служба занятости в настоящее время проходит один из самых сложных этапов своего развития со времени основания в начале 90х годов, что обусловлено, во-первых, вовлечением службы в общероссийскую реформу всего государственного аппарата, во-вторых, передачей полномочий в сфере занятости с федерального центра в регионы, в-третьих, осложнившейся ситуацией в социально-экономической сфере в результате разразившегося кризиса не только на национальном, но и на общемировом уровне. Поиск дальнейших путей эволюционирования изучаемого института видится необходимым, без чего невозможным представляется оптимальное функционирование российского рынка труда.

Литература

1. Нестандартная занятость в российской экономике [Текст] /под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшников: Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ; 2006. – 400с.
2. Четвернина Т. Российская служба занятости: деградация или ренессанс //Человек и труд. – 2004. – №3. – С. 48–53.
3. Основные статистические показатели деятельности центров занятости во Владимирской области.
4. Котляр А. Возможности минимизации безработицы в России / А. Котляр //Человек и труд. – 2001. – № 9. – С. 42–44.
5. Вдовина Э.Л. Проблемы регионального анализа рынка труда: Монография. – Пенза, 2004. – 120 с.
6. Чижова Л., Сергеева Г., Кулагина Н. Политика занятости в контексте макроэкономического регулирования //Человек и труд. – 2000. – № 8. – С. 29–34.
7. Герций Ю. Занятость и рынок труда //Человеческие ресурсы. – 2002. – №2. – С. 6–8.
8. Государственная служба или бюрократия? //Человек и труд. – 2003. – № 1. – С. 28–32.
9. Понизов В. О работе Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений в январе 2008г. //Человек и труд. – 2008. – №3. – С. 26–30.

СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЕ

О.Ю. Верпатова

(Тверской государственный технический университет)

Научный руководитель – к.и.н. Э.Ю. Майкова

(Тверской государственный технический университет)

Реалии современного общества, новые стандарты качества требуют от российской школы пересмотра своих, уже сложившихся подходов к организации не только образовательного, но и учебно-воспитательного процесса. Появляется объективная потребность в организации социологических исследований, направленных на изучение учащихся, их потребностей, интересов, а так же на организацию обратной связи с родителями. Это позволяет получить необходимую информацию для успешной организации воспитательной и учебной деятельности. В данной работе рассматриваются примеры социологических исследований, имеющих практическую значимость для организации деятельности школы.

Ключевые слова: школа, социологическое обеспечение, исследования, семья

Введение

На современном этапе развития российского общества большое значение приобретает информация. Потребность в информации является актуальной не только для коммерческих организаций и фирм, но и для социальных служб, государственных и общественных организаций и учреждений. В связи с этим возрастает объективная потребность в социологических исследованиях.

Особое значение представляет социологическое обеспечение для организации учебно-воспитательного процесса в школе. Исследования необходимы для оптимизации работы педагогического коллектива, что бы лучше сориентироваться в своей работе на особенности учащихся, иметь возможность предвидеть ряд проблем, возникающих у подростков, а так же скоординировать работу с родителями. В связи с этим встает вопрос об обеспечении социологической поддержки школ профессиональной помощью.

Интерес представляет опыт Тверского государственного технического университета, в котором в 2002 году как одно из подразделений центра студенческой инициативы университета была организована Студенческая социологическая служба. Студенческая социологическая служба представляет собой программу дополнительного социально-гуманитарного образования и научно-исследовательской деятельности, осуществляемую кафедрой социологии и социальных технологий и ориентированную на студентов разных специальностей, обучающихся в ТГТУ. Данная структура представлена, в основном, студентами, которые обучаются по образовательной программе «Социология» и являются будущими дипломированными специалистами – социологами. Целью деятельности данной службы является вовлечение студентов в социально значимую научно-исследовательскую деятельность. При этом в рамках работы службы реализуются самые разнообразные направления исследований [1]. Отличительной особенностью данной структуры можно назвать высокую степень социальной ответственности. Проявляется это, в первую очередь, в оказании социологической поддержке общественным и государственным организациям и структурам, у которых есть потребность в получении информации. В рамках данного направления ведется активное сотрудничество со школами города Твери в сфере проведения социологических исследований.

Так же одним из способов обеспечения школ социологической поддержкой является привлечение к данной деятельности преподавателей социологии, работающих по совместительству.

Наиболее распространенным является привлечение к проведению социологических исследований в школе школьных психологов или социального педагога. Однако данный вариант представляется наименее удачным, поскольку не всегда педагоги компетентны в вопросах социологии.

Роль социологических исследований в школе может заключаться в следующем:

- 1) Получение знаний об увлечениях и интересах учащихся, что представляет интерес для успешной организации внеучебной деятельности.
- 2) Получение сведений о семейной обстановке, в которой живут учащиеся, что помогает в реализации воспитательной деятельности.
- 3) Получение возможности установить «обратную связь» как с учащимися, так и с родителями в целях повышения качества учебного процесса [2].

Особую актуальность для школ представляют исследования, связанные с рассмотрением проблем семейной обстановки жизни учащихся, а так же установление связи с родителями, выявление оценки ими параметров учебно-воспитательного процесса.

Основная часть

Одной из важных форм социализации и механизмом социального наследования является школьное обучение. Именно в школе происходит расширение социальных связей личности, ее круга общения. Однако на этот этап социализации она приходит с целым рядом изначальных установок, ценностей, стереотипов, которые были усвоены на предыдущем этапе социализации в рамках семьи.

Семья является важнейшим социальным институтом в жизнедеятельности общества. Она выполняет множество важнейших функций, одна из которых заключается в осуществлении первичной социализации ребенка, создание для него условий успешного усвоения социальных норм и ценностей данного общества, а так же создание благоприятного эмоционального фона для дальнейшей успешной деятельности, реализации подрастающего индивида [3].

Неудовлетворительное выполнение семьей своих функций может привести к серьезным негативным последствиям, в том числе и на индивидуальном уровне. Поэтому необходимо постоянно изучать восприятие ребенком своей семьи, что бы иметь возможность оказать поддержку ребенку со стороны института образования.

В связи с этим в одной из школ города Твери были проведены несколько прикладных социологических исследований, основными целями которых являлось:

- 1) Получение информации о семейной среде, в которой живут учащиеся;
- 2) Получение информации об особенностях взаимодействия родителей учащихся со школой;
- 3) Установление «обратной связи» с родителями для оценки ими качества образовательных услуг.

Объектом первого исследования на тему «Семья глазами ребенка» выступали учащиеся со 2 по 9 класса. Оно носило сплошной характер, объем исследуемой совокупности составил 396 человек. Респонденты были отнесены к двум группам: «учащиеся начальной школы (со 2-го по 4-ые классы) и «учащиеся средней школы (с 5го по 9ые классы)».

Результаты исследования показали, что абсолютное большинство учащихся любят свой дом, домашнюю атмосферу, их взгляды на жизнь и свое будущее отличаются оптимизмом. Об удовлетворенности семейной атмосферой говорит так же тот факт, что на вопрос о том, на кого они надеются большинство (62,09%) учащихся младших классов и значительная доля (37,9%) учащихся средней школы ответили «на родителей».

Так же исследование позволило выявить наличие семейных традиций, хобби и совместного проведения досуга. Большинство респондентов ответили, что часто проводят

свободное время вместе со своей семьей (51,03% младших школьников и 44,4% учащихся средних классов). Большинство отметили так же наличие в семье совместного увлечения, причем доля учащихся 2–4 классов здесь выше, чем в 5–9 классах. Возможно, это связано с тем, что чем старше школьник, тем сложнее родителям привлечь его к совместному делу, поскольку с возрастом роль семьи в сфере досуга подростка ослабевает. Только немногие респонденты указали, что их семья имеет свои традиции, которые они стараются соблюдать. Таким образом, можно отметить размывание такого института как «семейные традиции» в процессе социализации современного ребенка. Хотя именно они играли значимую роль в процессе самоидентификации формирующейся личности со своей семьей, создавала ощущение единства в семье как малой группе и, одновременно, способствовала обособлению, выделению индивида.

Особый интерес для работников образовательного учреждения представляла информация о совместных увлечениях, хобби семьи, поскольку эти знания позволили бы скорректировать и воспитательную, и внеучебную деятельность. Данные показали, что у учащихся младших классов совместное с родителями увлечение, в основном, связано с активным отдыхом на природе (совместные походы в лес, на рыбалку, купание в реке и т.д.). Так ответили 23,66%. Однако вторым по распространенности увлечением был назван компьютер, просмотр телевизора, игра в приставку – 20,4%. Этот же вариант занял лидирующую позицию среди учащихся 5–9 классов (30,16%). На втором и третьем месте такие совместные увлечения как активный отдых на природе (25,4%) и путешествия (22,2%). Такие варианты совместных увлечений как творческая деятельность, конструирование и моделирование, рукоделие, настольные игры были наименее распространены. Это позволяет сделать вывод о том, что досуг детей достаточно часто связан с сидячим образом жизни и не направлен на развитие их творческих, спортивных и иных способностей. Следовательно, внеучебные мероприятия в школе, а так же кружки и секции должны компенсировать эти недостатки. Таким образом, ответственность за развитие способностей ребенка все больше перекладывается с родителей на школьную систему.

Для более успешного установления взаимодействия с родителями администрации школы необходимо было получить информацию об участии родителей в школьной жизни учащихся.

Согласно результатам исследования, респонденты отметили, что их родители всегда интересуются учебными делами, однако наметилась тенденция к ослаблению интереса к учебе ребенка с переходом его в среднюю школу. Если у учащихся 2–4 классов только 1% отметили, что родители совсем не интересуются их учебой, то у учащихся 5–9 классов доля таких ответов составила 4%. Так же интересен тот факт, что респонденты 2–4 классов указали, что за их учебой следят оба родителя (49%) или мама (45%), а респонденты 5–9 классов отметили, в первую очередь, маму (48%), а только потом обоих родителей (35%). Можно проследить изменение, и даже определенное снижение, внимания к учебе с взрослением ребенка. Однако, как отмечают специалисты, повышенное внимание требуется именно в период взросления, поскольку в средней школе на ребенка начинают активно действовать факторы вторичной социализации, которые могут повлиять на его отношение к учебе, снизить заинтересованность в процессе обучения, вызвать затруднения с профессиональным самоопределением.

О снижении интереса к учебе и учебным делам ребенка свидетельствует и то, что родители начинают посещать школу только по вызову. Если в 2–4 классах родители посещают школу часто (40%) или от случая к случаю (38,4%), то в 5–9 классах эта доля составляет 19% и 27% соответственно. Так же отмечается снижение активности участия родителей в школьной жизни. В частности это проявляется в возрастании доли родителей, которые никак не участвуют в школьной жизни (13% у учащихся 2–4 классов и 24% у учащихся 5–9 классов).

Однако внимание родителей снижается только в отношении контроля за учебной деятельностью ребенка и активность контактов с педагогическим составом школы. Большой интерес проявляется к неформальным отношениям ребенка в классном коллективе. Так, 26% учащихся 2–4 классов отметили, что родители не интересуются, как складываются отношения с их товарищами в школе. При этом интерес проявляет, в первую очередь, мама (47%) или оба родителя (39%). У учащихся 5–9 классов доля ответов «родители не интересуются моими отношениями с товарищами» составила только 16%. Так же возрастает активность отца в проявлении интереса к неформальным отношениям. Возможно, такой рост интереса к отношениям с сверстниками связан с объективными причинами, такими как усложнение социальных связей ребенка, расширением круга контактов. Вполне возможно, что роль сыграла популярная в СМИ тема «трудного возраста» и связанные с ним проблемы (ранняя беременность, курение, подростковая преступность). Для школы эти данные показывают, что если в младшей школе ответственность за контроль над взаимоотношениями в классе, в основном, ложится на классного руководителя, то в средней школе педагоги могут сообщать о сложностях в неформальных отношениях между детьми самим родителям. Подобное информирование не только позволит улучшить контроль над учащимися и снизить риск возникновения негативных девиаций, но и наладить контакты с родителями, привлечь их к участию в деятельности их детей.

Результаты данного исследования позволили педагогическому составу определить и скорректировать направления внеучебной и воспитательной работы с учащимися, а так же получить представление о степени участия и заинтересованности родителей в контакте со школой.

Второе исследование, проводимое в рамках установления обратной связи школы с родителями учащихся, заключалось в опросе родителей. Респондентам предлагалось высказать свое мнение относительно ряда параметров образовательного процесса. Выборочная совокупность составила 92 респондента 1–4 классов, 106 респондентов 5–11 класса. Тип выборки – случайная, расчет проводился по формуле выборки с погрешностями из расчета создания выборки для описательного исследования. Метод исследования – анкетирование.

В результате были получены данные, которые позволили сделать вывод о том, что большинство родителей удовлетворены качеством предоставляемых образовательных услуг. Об этом говорят высокие характеристики таких параметров как создание условий для проявления способностей ребенка, подготовка к самостоятельной жизни, глубокие и прочные знания, справедливость в оценке знаний учащихся.

Так же, по мнению большинства родителей, у них сложились хорошие отношения с администрацией и классным руководителем, педагоги проявляют доброжелательное отношение к учащимся. Отмечают родители и благоприятный психологический климат в коллективе, дружеские отношения одноклассников.

Однако в оценках родителей можно выделить значительные расхождения в зависимости от ступени образования. Так родители учащихся 1–4 классов указывают, что их дети не перегружены домашними заданиями, а 20,75% родителей учащихся 5–11 классов отмечают обратное. Так же родители старшеклассников чаще, чем родители младших учащихся обращают внимание на отсутствие индивидуального подхода к ребенку, его индивидуальности (16,04% в 5–11 классах и только 1% в 1–4 классах).

Мнения родителей расходятся и в оценке внеучебной деятельности в рамках школы. Значительная доля респондентов обеих групп отмечают неудовлетворенность теми кружками и секциями, которые работают в школе (14,13% – 1–4 классы и 23,58% – 5–11 классы). Но среди респондентов второй группы выше доля недовольных мероприятиями, проводимыми в школе (8,4% против 0%). Основываясь на полученных данных можно предположить, что мероприятия и секционные занятия в большей степени ори-

ентированны на учащихся младшей школы. Планы мероприятий для учащихся 1–4 классов более детально проработаны, их проще проводить, а главное, в них проще заинтересовать самих ребят. Возможно, секции и кружки в школе носят традиционный характер и не учитывают изменившихся потребностей молодежи.

Таким образом, результаты данного исследования позволили администрации школы оценить отношение родителей и степень их удовлетворенности рядом параметров. Данные выявили высокую степень удовлетворенности получаемыми ребенком знаниями, а так же взаимоотношениями в трех системах: родитель – школа, учителя – ребенок, ребенок – ребенок. Но была выявлена неудовлетворительная оценка работы кружков и секций, а так же проведения коллективных мероприятий. По мнению родителей, они интереснее для детей младшего школьного возраста и слабо учитывают интересы подростков. Это определило направление усовершенствования организации внеучебной работы с учащимися.

Заключение

Подводя итог, можно отметить, что социологические исследования, направленные на изучение семьи учащихся крайне важны. Они позволяют получить информацию, которая дает возможность скорректировать как особенности организации воспитательной работы, так и наладить ослабевающие контакты с родителями.

Другим важным направлением исследований в рамках школы становится выявление степени удовлетворенности родителей учебным, воспитательным и внеучебным процессами. Полученные данные позволяют педагогическому коллективу обратить внимание на указанные недостатки или более активно взаимодействовать с родителями, для того, чтобы у них было более полное представление о школьной жизни.

Результаты приведенных в статье примеров социологических исследований были использованы в работе педагогического коллектива. Они позволили скорректировать работу школьного психолога, изменить подход к оценке деятельности учащихся, сформировать систему взаимодействия школы и родителей, практики проведения на родительских собраниях бесед, связанных с проблемами учащихся. В целом, педагоги положительно оценивают роль прикладных социологических исследований в организации учебно-воспитательного процесса, признают необходимость дальнейшего социологического обеспечения их работы.

Литература

1. Майкова Э.Ю., Григорьев Л.Г., Блохина М.В. Студенческая социологическая служба в ВУЗе // СОЦИС. – 2007. – № 5
2. Смирнова Е.Э., Курлов В.Ф. Социологические исследования в школе: темы и способы проведения // Директор школы. – 1998. – № 5. – С. 13–19.
3. Иваненков С.П. Проблемы социализации современной молодежи – СПб: 2008. – 336 с.

СЕТЕВОЕ СООБЩЕСТВО: ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФЕНОМЕНА

И.А. Вершинская

(Тверской государственной технической университет)

Научный руководитель – к.ф.н., доцент Л.Г. Григорьев

(Тверской государственной технической университет)

Вопрос изучения глобальной телекоммуникационной сети Интернет является весьма актуальным в современном российском обществе, что связано с высокими темпами распространения «всемирной паутины». Особый интерес представляет исследование коммуникационных процессов в сети. В частности одной из наиболее популярных форм общения в последнее время стали сетевые (виртуальные) сообщества. В научной литературе до сих пор не существует общепризнанного подхода к анализу данного объекта, но определенные группы мнений выделить можно.

Ключевые слова: Интернет, коммуникация, сетевое сообщество, виртуальное сообщество, социальная общность

В последнее время ученые уделяют все больше внимания проблеме изучения сетевых сообществ. Но вполне естественно, что в силу новизны и малоизученности данного явления пока не существует единого подхода, единой концепции к рассмотрению этого объекта. На основе анализа существующей литературы можно выделить три основных трактовки феномена сетевого сообщества:

(1) Сетевое сообщество как совокупность всех людей, использующих сеть Интернет для общения [10, с. 254]. Хотя из его членов лишь малая часть когда-либо пересекаются в сети, и, следовательно, они не вступают в межперсональное взаимодействие, но усваивают общий дискурс, являются носителями общей виртуальной культуры. Поэтому они и объединены в сообщество [1].

Особо подчеркивается тот факт, что сеть для членов этого сообщества – это не вспомогательный инструмент, а жизненная среда, с которой связаны жизненные смыслы личности, место самореализации человека.

При данном подходе Интернет рассматривается как своего рода общество со своей особой культурой, искусством, науками, обычаями, стандартами поведения и т.д. В Интернете есть свои активисты, особенные способы разрешения конфликтов и даже свои формы денег. Все чаще говорят о возможности возникновения там своих законов.

Культура такого сообщества представляет собой разнородную смесь культур реального мира, преобразованных в соответствии с ограничениями и преимуществами виртуального мира. При этом Интернет-сообщество в силу особенностей «среды обитания» подвержено межкультурным влияниям больше, чем любая другая реальная общность. Существует мнение, что главное отличие между сетевым сообществом в данной трактовке и реальными общностями состоит в отсутствии централизованного контроля в сети [7, с. 85–86; 11, с. 216].

(2) Второй подход связан с трактовкой сетевого сообщества как организации. Так, М. Уорнер и М. Витцель определяют сетевые (виртуальные) сообщества как передовые формы коммуникативных сетей, в которых на постоянной основе участвуют несколько компаний или организаций. Такие виртуальные сообщества обычно принимают одну из двух форм:

– исследовательское или другое объединение, созданное для обмена информацией и знаниями;

– рыночные сообщества, где поставщик регулярно контактирует с небольшими, но связанными группами клиентов [12, с. 90].

Особое внимание уделяется именно организациям коммерческой направленности. Общие черты, характерные для таких виртуальных организаций:

1. Незначительная физическая структура. У виртуальных организаций она развита гораздо меньше, чем у традиционных. Материальные активы виртуальных организаций (офисные здания, склады и др.) не так велики, и те, что имеются в наличии, как правило, распределены географически.

2. Доверие коммуникационным технологиям (осуществление связей и управленческих действий на базе интегрированных и локальных систем и телекоммуникаций). Современные информационные и коммуникативные технологии играют центральную роль, и многие специалисты считают их ядром концепции сетевых организаций.

3. Мобильность работы. Использование сетей коммуникаций, а не зданий и физических активов означает, что физическое местоположение работы менее важно. В результате отпадает необходимость в тесном физическом контакте отделов и команд, что значительно повышает скорость выполнения заданий.

4. Смешанные формы (подразумевается сочетание физической и виртуальной реальности в работе организаций, вследствие чего их можно рассматривать как своеобразные гибриды).

5. Отсутствие границ и вовлечение. По своему характеру виртуальные организации сознательно размыты. Они не ограничены так, чтобы их воспринимали как отдельные, определенные законом организации или компании.

6. Гибкость и ответная реакция. Виртуальные организации можно (по крайней мере, теоретически) сформировать из различных несопоставимых элементов для реализации определенной бизнес-цели и демонтировать после ее достижения. Кроме того данная черта подразумевает непостоянный характер функционирования элементов; образование временных альянсов организаций в смежных областях деятельности; возможность быстро реструктурировать и заново разворачивать активы, если этого требует изменившаяся стратегия и т.д. [2, с. 130; 12, с. 17–20].

Если говорить о сетевом сообществе как некоммерческой организации, то, по мнению А. Шадрина, подобные структуры конструируются целенаправленно и призваны обеспечить принципиально большую эффективность межличностного общения по сравнению с обычными для Интернета более или менее стихийными механизмами взаимодействия – онлайн-конференциями, чатами, списками рассылки, веб-форумами и др. Таким образом, сетевая организация в данной трактовке – это объединение независимых индивидов, социальных групп и/или организаций, действующих скоординировано и продолжительно для достижения согласованных целей и имеющих общие корпоративный имидж и корпоративную инфраструктуру.

А. Шадрин выделяет пять основных характеристик подобной сетевой организации (сети):

1. Независимость членов сети. Признаком перехода от вертикально или горизонтально интегрированной бюрократии к сетевой организации является то, что члены организации имеют степень свободы, достаточную для возможности определить приоритеты по характеру и направленности собственной деятельности и нести ответственность за конечный результат. При этом в отличие от обычных организаций иерархического типа в организациях сетевого типа характерен преимущественно тип ответственности «перед самим собой» за собственный успех и результат достижения самостоятельно поставленной цели.

2. Множественность лидеров. Понятие лидерства в сети не совпадает с лидерством в организациях иерархического типа. Лидер в сетевой организации – любой человек или компания, являющаяся носителем финансового, производственного, коммуникативного, экспертного или иного ресурса, актуального и важного для работы сети в данное конкретное время. Вторым необходимым условием лидерства является готовность члена сети к использованию своего ресурса для достижения общих целей сети (параллельно с реализацией собственных целей). Такое определение в сетевой органи-

зации обеспечивает реальную множественность лидеров, отличая ее от организации иерархического типа. В организациях сетевого типа система лидерства носит изменяющийся характер, что определяется изменяющимся сочетанием ресурсов, используемых сетевой организацией.

3. Объединяющая цель. В сетевых организациях объединяющая цель строится на индивидуальном интересе каждого члена сети, не достижимом вне сети. Как правило, объединяющая цель основана на заинтересованности членов сети в использовании совместных статусных, маркетинговых и информационных ресурсов. Объединяющая цель сетевой организации должна подразумевать механизм удовлетворения потребностей.

4. Добровольность связей. Принцип добровольности связей логически вытекает из принципа независимости членов сети и делает возможным гибкое изменение структуры и состава сети, быстрое изменение объема ресурсов в сетевой организации.

5. Множественность уровней взаимодействия. В сетевой организации взаимодействие возникает непосредственно по линиям актуальной потребности во взаимодействии – каждый может взаимодействовать с каждым напрямую, что обеспечивает максимальную эффективность взаимодействия в рамках сети по сравнению с административными организациями.

Важными характеристиками сетевой организации являются ее гибкость по отношению к типам социальных объектов, входящим в ее состав, и возможность включать в себя конкретных людей, единичные организации, группы организаций в любых сочетаниях.

Повышенную эффективность и результативность деятельности в рамках сетевого сообщества как организации обеспечивает феномен «сетевого рычага»: каждый из членов сети имеет небольшой, но качественный ресурс и предоставляет в распоряжение организации (сети) весь этот ресурс или его часть. Предоставляя для формирования корпоративного ресурса часть личного ресурса через договоренность о порядке его использования в случае необходимости, каждый член сетевой организации получает в свое распоряжение на порядок больший объем корпоративного ресурса.

В числе основных типов ресурсных рычагов, доступных в рамках сетевых организаций, выделяются следующие:

– Статусный рычаг (вступая в сетевую организацию, ее участники фактически объединяют свой деловой статус, что позволяет каждой фирме использовать «консолидированный» статус сетевой организации, более высокий, чем статус каждой конкретной организации).

– Информационный рычаг (построен по той же схеме, что и статусный).

– Коммуникационный рычаг (представляет собой расширение коммуникационной инфраструктуры в техническом и географическом смысле этого слова, расширение возможностей доступа, вступления в коммуникацию с теми или иными социальными акторами).

– Ресурсный рычаг (предполагает объединение различных типов материальных ресурсов членов сетевого сообщества ради достижения совместной цели).

Коренное отличие сетевой организации по сравнению с традиционной – открытость ее деятельности для участия различных граждан [13, с. 106–108].

(3) Наконец, наиболее общий и социологически продуктивный, по нашему мнению, подход – анализ сетевого сообщества как социальной общности.

В рамках данной концепции утверждается, что сетевое (виртуальное) сообщество, в целом, сохраняет все существенные признаки социальной общности (1. это группа людей, 2. которые вступают в регулярное социальное взаимодействие 3. на основе общего интереса, 4. имеют некие общие связи между собой и другими членами группы и т.д.) за тем важным исключением, что общая для группы людей территория существует

в определенном месте виртуального, а не реального пространства [1]. Однако, как отмечалось выше, представление о социальной общности как территориальном образовании в настоящее время утрачивает актуальность, уступая место, в первую очередь, коммуникативным характеристикам (другими словами, основой сообщества является общение между людьми).

Интернет предоставляет широчайшие технические возможности для общения. Кроме того, в Интернете сравнительно легко найти людей со схожими интересами и взглядами на мир. Вдобавок, общение в сети начать психологически проще, чем при личной встрече. В результате Интернет-сообщества становятся все более популярными, их число постоянно растет, и они постепенно начинают играть ощутимую роль в жизни всего общества.

Таким образом, можно дать интегральное определение сетевого сообщества – это самоорганизующаяся локальная сеть реально взаимодействующих в Интернете людей, использующих для этого то или иное, но общее для всей группы средство общения. Они объединены в сообщество по принципу более-менее постоянных контактов, которые являются следствием общего для них интереса. Кроме того, можно говорить об определенной форме регулирования внутренних отношений в сообществе [1; 6; 8, с. 392; 9, с. 51; 14, с. 107].

С этой позиции, в виртуальном пространстве существует не одно, а очень много виртуальных сообществ, они спонтанно возникают, существуют некоторое время и умирают, если исчерпываются питающие их ресурсы. Виртуальное сообщество, с одной стороны, оживляет горизонтальные социальные связи и «простое», нерациональное общение ради общения, а с другой стороны, поднимает эти связи на глобальный, не зависящий от конкретной территории уровень [1].

Истоки подобных онлайн-сообществ были весьма близки контркультурным движениям и альтернативному образу жизни, начавшим зарождаться на исходе 1960-х годов. В 1970-х годах район залива Сан-Франциско стал колыбелью для нескольких онлайн-сообществ, экспериментировавших с компьютерными коммуникациями. По мере увеличения масштабов и расширения сферы влияния сетевых сообществ их первоначальные связи с контркультурой ослабевали. Первые реальные Интернет-сообщества в современном варианте возникли в 1979 г. в связи с появлением открытых электронных досок объявлений. С возникновением в 80-х годах групп рассылки электронных сообщений и чат-форумов это явление получило дальнейшее развитие. Компьютерные сети становились источником самых различных ценностей и интересов. Другими словами, с этой точки зрения, единой общинной культуры Интернета не существует. Большинство приверженцев данного подхода делают особый акцент на большом многообразии виртуальных сообществ [3; 15].

Тем не менее, по утверждению, М. Кастельса, эти сообщества функционируют, основываясь на двух главных, общих для всех культурных ценностях:

а) Ценность горизонтальной, свободной коммуникации. Общение имеет определяющее значение для формирования любого сообщества, в том числе и виртуального. Коммуникация – это основа существования сетевого сообщества. Люди чаще всего приходят в Интернет в поисках информации, но остаются в сети благодаря тем отношениям, которые складываются между ними и другими пользователями [3; 5, с. 84; 6].

б) Самонаправляемая организация сети – это возможность для каждого найти свое собственное «место» в сети, а если не получается, то создать собственную информацию и опубликовать ее в Интернете, тем самым иницируя появление новой сети. Самоорганизация и самостоятельное построение сетей образуют модель поведения, которая внедряется в Интернет, а затем распространяется из него по всему социальному пространству [3].

На основе имеющегося материала можно выделить другие характерные черты се-

тевого сообщества:

1. Цель. Как и обычная общность, сетевое сообщество создается с определенной целью. Необходимым фактором существования сообщества в сети выступает единство целеполагания и достигаемое на этой основе взаимное доверие. Данный факт можно объяснить следующим образом: как правило, достижение индивидуальных целей становится возможным только через создание группы. Так как одному общаться довольно затруднительно, организуется группа. Люди, объединенные в таких сообществах, связаны общей философией и целями повседневной жизни (даже если эта цель – приятное времяпровождение) [5, с. 84; 15].

2. Условием существования сетевого сообщества выступает возможность влияния его членов на формирование правил коммуникации. В виртуальных группах, как правило, существуют четкие правила, управляющие общением, а также использованием коллективных благ, в соответствии с локальными потребностями и условиями, причем большинство индивидов, на которых распространяются эти правила, могут принимать участие в их изменении. Однако по мере усложнения коммуникации и увеличения числа ее агентов, возможность такого влияния будет все меньшей [15].

3. Фундаментальная характеристика сетевых сообществ – свобода от привязанности к конкретному месту. С.В. Бондаренко отмечает, что социальные группы виртуальных сообществ выходят за пределы пространственных, временных, организационных и технологических ограничений, так как глобальные компьютерные сети позволяют участникам сообществ осуществлять процессы коммуникации как синхронно, так и асинхронно, а также независимо от географических факторов [5, с. 84].

4. Одним из основополагающих принципов функционирования сетевых сообществ является принцип самоорганизации [Бондаренко – Некоторые аспекты...]. В основе формирования сетевого сообщества лежит заинтересованность его участников в достаточно постоянном и регулярном взаимодействии. Желание поддерживать дискуссию является ключевым моментом, поскольку от активности участников, с одной стороны, и их бережного отношения к сообществу, т.е. поведения соответственно его нормам (отсылка таких сообщений, которые соответствуют теме обсуждения, соблюдение стиля общения и т.д.), с другой, зависит сохранение у участников интереса к сообществу. Кроме того, следует отметить, что самоорганизация не всегда означает самообеспечение. Большинство онлайн-сообществ требует значительного вложения времени и сил, для своего поддержания своей жизнедеятельности. При этом, по мнению, некоторых ученых, обязательно наличие того или иного механизма контроля – от морально-психологического до экономического и юридического. Как подчеркивает С.О. Кремлева, в сетевых сообществах существует система наблюдения за поведением членов группы, которое производится самими членами сообщества, с использованием устоявшейся системы санкций [1; 4, с. 172; 15].

5. Необходимость технической базы для существования сетевого сообщества. Сетевое сообщество состоит не только из людей, но и из сетевых ресурсов и программных агентов [6].

6. Должна существовать возможность какой-либо формы идентификации индивида или группы, причем степень ее строгости может быть самой различной – от псевдонима до полных данных с адресом, местом работы и т.п. [15].

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что в настоящее время сформировался совершенно особый тип социальной общности – сетевое сообщество, который сочетает в себе основные характеристики традиционной, реальной общности и виртуальной реальности (прежде всего, существование на основе технической базы и, как правило, отсутствие непосредственных контактов между членами сообщества). Кроме того, существуют предпосылки для того, чтобы сетевые сообщества стали пол-

ноценным социальным актором, оказывающим существенное влияние на общественные процессы в различных сферах.

Вполне естественно, что распространение сетевых сообществ характерно, прежде всего, для стран Запада, в которых доступ к сети Интернет имеет значительная доля населения. Однако и в России процесс «интернетизации» идет высокими темпами, отличаясь при этом определенной «самобытностью». Следовательно, проблема изучения сетевых сообществ, их специфики является весьма актуальной для отечественной науки. Тем более в исследовании данного вопроса до сих пор остается множество пробелов.

Литература

1. Виды научного анализа, применяемые в социологии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://socio.gin.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
2. Калмыков А.А., Коханова Л.А. Интернет-журналистика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 383 с.
3. Кастельс М. Галактика Интернет [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.2084.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
4. Коноплицкий С. Сетевые сообщества как объект социологического анализа // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 167–178.
5. Лебедева Н.Н. Влияние Интернета на взаимоотношения государства и общества // Государство и право. – 2004. – № 10. – С. 84–91.
6. Патаракин Е. Создание профессионального сетевого сообщества [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.soobshestva.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
7. Реклама и маркетинг в Интернете: Пер. с англ. / Т. Кеглер, П. Даулинг, Б. Тейлор, Д. Тестерман. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 630 с.
8. Розина И.Н. Интернет-сообщество специалистов в области коммуникации // Новые инфокоммуникационные технологии в социально-гуманитарных науках и образовании: современное состояние, проблемы, перспективы развития / Под общ. ред. А.Н. Кулика. – М.: Логос, 2003. – 424 с.
9. Семенов И. Воля к идентичности: сопротивление и информационные технологии // ИНТЕРНЕТ и российское общество / Под ред. И. Семенова. – М.: Гендальф, 2002. – С. 48–69.
10. Смит П. И др. Коммуникации стратегического маркетинга / П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд; Пер. с англ. под ред. Л.Ф. Никулина. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 415 с.
11. Соколов А.В. Общая теория социальной коммуникации. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002. – 461 с.
12. Уорнер М., Витцель М. Виртуальные организации: новые формы ведения бизнеса в XXI в.: [Новая форма ведения бизнеса в XXI в.: концепции, технологии упр., практика работы] / М. Уорнер, М. Витцель; [пер. с англ. Ю. Леонова]. – М.: Добрая книга, 2005. – 295 с.
13. Шадрин А. Информационные технологии и совершенствование социальных институтов // ИНТЕРНЕТ и российское общество / Под ред. И. Семенова. – М.: Гендальф, 2002. – С. 91–117.
14. Щеглова С.Н. Участие и форма взаимодействия социологов в научном сетевом сообществе // Социс. – 2005. – № 5. – С. 106–113.
15. Щербина В.Н. Сетевые сообщества в ракурсе социологического анализа (опыт рефлексии становления «киберкоммуникативного» континуума). – Бердянск: Бердянский государственный педагогический институт, 2001. – 252 с.

РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ КАК ОБЪЕКТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

А.С. Иванченко

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

Научный руководитель – д.с.н., профессор Л.И. Геращенко

(Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики)

В статье рассматриваются социологические подходы к анализу рынка туристских услуг. Включенность сферы туризма в разнообразные социальные отношения и взаимодействия позволяет рассматривать этот феномен не только в качестве объекта экономической реальности, но и в качестве объекта социальных отношений. В статье анализируются некоторые социальные аспекты процессов потребления на рынке туристских услуг.

Ключевые слова: туризм как социальный институт, сфера туризма, рынок туристских услуг, туристские услуги, потребление туристских услуг

Введение

Сфера туризма является одной из наиболее динамично развивающихся сфер жизни современного общества. В конце 20 века туризм как социальное явление приобретает массовый характер, оказывая значительное влияние на политику, экономику и культуру многих стран. В связи с этим в различных науках активизируются научные разработки, акцентирующие внимание на исследовании специфики туризма как отрасли хозяйства, экономических механизмов функционирования и развития рынка туристских услуг; культурной привлекательности регионов и региональных особенностях туризма; управления этой отраслью хозяйства; психологических факторах, определяющих характер взаимодействий в данной сфере и т.п. Изучение же собственно социальных аспектов туризма в экономических науках носит фрагментарный характер и ограничивается чаще всего лишь анализом деятельности, связанной с обслуживанием туристов, и деятельности туристов во время отдыха [1]. Подобное описание туризма представляется чрезмерно узким. Отсутствует целостный анализ рынка туристических услуг и происходящих в нем процессов. Вне сферы научного анализа остаются многие вопросы – роли и функций туризма, воздействий туризма на социум, его стратообразующая функция и др.[2]. В то же время следует отметить, что в социологии накоплен определенный опыт, позволяющий исследовать туризм как социальный институт и социальную практику, как определенную сферу досуга и культурный феномен. При изучении туризма как особой формы потребления, с методологической точки зрения перспективным является, разрабатываемый в рамках экономической социологии, подход, рассматривающий рынок как систему регулярного, взаимовыгодного, добровольного обмена благами, где действия его участников регулируются их структурными связями, институциональными формами, властными иерархиями и культурными конструкциями [3].

Основная часть

Отправной точкой для нашего исследования является уточнение понятий «туристские услуги» и «рынок туристских услуг».

Несмотря на быстрое развитие сферы услуг (в том числе и туристских) и увеличение ее удельного веса в экономике, на сегодняшний день до сих пор не выработано как общепринятого определения понятия услуги, так и туристской услуги, в частности. В научной литературе можно встретить отнесение услуг к деятельности вообще, к действиям, которые рассматриваются в социологии как единица деятельности, к продуктам

труда особого рода, к благам, к товарам [4]. Исходя из определения туризма, принятого в 1993 году статистической комиссией ООН, туристские услуги можно в самом общем виде определить как деятельность по оказанию содействия в удовлетворении потребности личности в комфортном перемещении и пребывании в местах, находящихся за пределами их обычной среды [5].

Получивший развитие в последние годы в работах отечественных социологов (А.М. Ахметшин, А.П. Осауленко, А.Б. Фенько и др.) институциональный подход к туризму, определяет его как «специфическое социальное образование, имеющее устойчивые типы и формы деятельности, социально-ценностное ядро, внутреннюю структуру и систему взаимодействий своих элементов, многообразие и динамичность социальных функций в обществе» [6, стр.11]. Институциональный подход отражает особенность туризма как сложной социальной организации и распространенной социальной практики, обладающей собственной внутренней ролевой структурой и нормативной базой. Согласно расшифровке кода ОКОНХ (а впоследствии и ОКВЭД) туризм, как отрасль хозяйства включает в себя деятельность туристских гостиниц, туристских баз, moteлей, кемпингов, экскурсионных бюро и бюро путешествий, учреждений по организации международного туризма [7]. Занимаясь воспроизводством условий для путешествий и отдыха (туристскими услугами), данный социальный институт способствует решению многих социальных вопросов, связанных с формированием и реализацией образовательных, культурных, рекреационных и др. потребностей населения, повышением уровня и качества его жизни. Ролевая его структура представлена совокупностью различных специфических социальных ролей. Основными являются роли потребителя туристского продукта – туриста; производителя туристского продукта – туроператора; продавца туристского продукта – турагента. Данные социальные роли, воздействуют друг на друга в процессе выбора и оказания услуг [8]. Таким образом, рынок туристских услуг, как социологическая категория, может быть определен как система социального взаимодействия субъектов и объектов туристской деятельности, возникающая в процессе реализации туристских услуг, предлагаемых потребителю для удовлетворения его потребностей.

При всем своем разнообразии, все оказываемые туристские услуги имеют нематериальный характер. Нематериальный характер услуги означает невозможность для продавца продемонстрировать, а для потребителя оценить качество услуги до ее получения, что делает их взаимодействие отличающимся от привычной схемы купли-продажи товара. Очевидно, что вкусы и предпочтения (мотивация) потребителей этой услуги зависят как от внутреннего состояния индивида, его здоровья, возраста, финансовой обеспеченности, уровня культуры, так и усваиваются в процессе взаимодействия и воздействия со стороны других людей и общества в целом. Свой выбор индивид осуществляет не только из соображений экономической выгоды, но и под влиянием рекламы, публикаций в прессе, отзывов людей из близкого окружения о качестве предоставляемых той или иной организацией услуг, мнения авторитетных лиц и т.д. Оценка качества туристских услуг так же является субъективной характеристикой и зависит от многих факторов, например, от особенности воспитания, возраста, культурных традиций народа, представителем которого является гость, понятия о комфорте, привычек, самочувствия или психологического состояния на момент получения услуги, физиологических особенностей организма и т.д. [9]. Таким образом, важным представляется выявление социальных факторов, формирующих потребительские предпочтения на рынке туристических услуг. Кроме того, заслуживает пристального внимания и тот факт, что в современном мире, функции объектов потребления (товаров и услуг) могут быть направлены не только на удовлетворение потребностей, но и превосходить их, в этом случае, сами объекты потребления выступают в качестве факторов, формирующих потребности [10].

Исследователи процессов потребления туристских услуг сталкиваются с трудностями методологического характера. Понятие потребление традиционно рассматривается в рамках экономического подхода, где акцент делается на рациональное, автономное поведение индивида в процессе удовлетворения своих потребностей, а основным мотивом потребления признается «стремление к собственному благу, выражаемое в максимизации полезности» [10]. Различия в уровне и интенсивности потребления, таким образом, объясняются соотношением стоимости материальных благ и доходов индивидов. В этом случае речь идет об абстрактном «экономическом человеке». Реальный же человек в процессе потребления не всегда руководствуется принципом рациональности – его действия могут быть обусловлены не только экономической целесообразностью, но и ценностями, традициями, религией, нормами, выработанными обществом. В частности, на процесс потребления туристического продукта могут оказывать существенное влияние факторы, не имеющие прямого отношения к экономике, например, ориентация на опыт и поведение других людей в сходной ситуации, привычные стереотипы. Когда потребление приобретает символический смысл и осуществляется в стремлении акцентировать свой социальный статус или обозначить принадлежность к какой-либо социальной (референтной) группе, способствуя тем самым воспроизводству социальной дифференциации и неравенства, проявляются латентные функции туризма. Так, например, в зависимости от стоимости приобретаемых туров возможно выделение нескольких типов туристов: элит-туристы, супер-туристы и массовые туристы [11]. Бюджет путешествий элит-туристов составляет несколько сотен тысяч долларов, эту группу составляют представители крупного бизнеса и государственная элита. Покупка самого дорогого туристического продукта – это составляющая их имиджа, своего рода норма. Категорию супер-туристов составляют люди, стремящиеся подражать стилю жизни элиты, не смотря на то, что к ней не принадлежат, поэтому они так же стараются приобретать дорогие туры. Таким образом, доходы индивида не всегда имеют решающее значение для приобретения/потребления «знаковых» благ или услуг, а, значит, не могут служить однозначным объяснением для различий в уровне потребления. С другой стороны, люди, располагающие материальными ресурсами, превосходящими в своих объемах ресурсы большинства, могут сознательно вводить ограничения в собственный процесс потребления, что так же приводит к дистанцированию от других социальных групп [10]. Ярким примером этого может служить такое направление элитного туризма, как «бомжевание», представляющее собой своего рода экскурсию на «дно» общества. Клиентам, заплатившим внушительную сумму за подобный тур, туристская фирма организует выезд в какую-либо из европейских стран. В аэропорту ценные вещи, кредитные карточки, документы и деньги туриста забираются на хранение. Затем подопечные имеют возможность переодеться и получить инвентарь, например, музыкальные инструменты или холсты с красками. Гид вывозит новоиспеченных уличных музыкантов, попрошаек и свободных художников в район, где они наверняка не встретятся с настоящими бродягами. В течение некоторого времени туристы соревнуются в искусстве выживания: просят милостыню, поют песни, собирают бутылки и т.п. Все свои трофеи «нищие» приносят гиду, и он выбирает победителя. Потребление подобных туристических продуктов подчеркивает элитарность, инаковость, уникальность самого потребителя. Таким образом, образуя устойчивые группы, ориентированные на занятия туризмом, потребители туристских услуг дифференцируются в зависимости от многих факторов (уровень дохода, образования, престиж профессии и т.д.). Ценности и социальные установки, стереотипы потребительского поведения, как особый элемент, участвующий в функционировании этих групп, наряду с другими социально значимыми факторами могут оказывать значительное влияние на процессы функционирования и развития рынка туристских услуг.

Заключение

Превалирующий сегодня экономический подход в изучении рынка туристских услуг не исчерпывает всей глубины и многогранности этого феномена. Любая форма обмена не сводится к простому физическому перемещению благ, а представляет собой определенный тип социальных отношений, включающих устойчивые формы организации и связи между участниками рынка; формальные и неформальные правила, ограничивающие и стимулирующие поведение участников рынка; властные элементы, отражающие иерархию участников рынка и их возможность влиять на других участников; культурные элементы, предусматривающие наличие накопленных знаний и навыков, разделяемых значений и символов. Социологический подход к анализу рынка туристских услуг позволит значительно расширить горизонты научного анализа столь сложного и многогранного социального явления, каким является сегодня туризм.

Литература

1. Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности// Все о туризме – туристическая библиотека [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/zorin01.htm, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
2. Джафар Джафари. Феноменология туризма// Теория и практика физической культуры. – 2000. – №8.– С. 23–26
3. Радаев В.В. Рынок как переплетение социальных сетей//Российский журнал менеджмента. – 2008. – Том 6. – №2. – С.47.
4. Боков В.И. От Даля к Парсонсу и обратно. Гипотеза о природе услуги//Социс. – 2003. – №7.– С. 49–56.
5. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
6. Осауленко А.П. Туризм как социальный институт. Автореф. дис. ... докт. социол. наук. – М., 2003 – 50 с.
7. Доступно о кодах ОКВЭД [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://okved.com>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
8. Ахметшин А.М. Туризм для лиц с ограниченными жизненными возможностями (социологический аспект). Автореф. дис. ... канд. социол. наук. – М., 2004 – 30 с.
9. Нориганов О.А. Методология оценки туристской услуги как рыночной категории//Культура народов Причерноморья. – 2002. – №36. – С. 38.
10. Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы// Социс. – 2005. – №1. – С. 5–18.
11. Щеглов С.Е. Тенденции развития современного российского туризма// Электронная библиотека социологического факультета МГУ им. Ломоносова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lib.socio.msu.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

ОБРАЗ РОССИИ В ЕВРОПЕЙСКИХ ПЕЧАТНЫХ СМИ

Э.В. Шарафутдинова

(Санкт-Петербургский государственный университет)

Научный руководитель – д.полит.н., профессор С.М. Виноградова

(Санкт-Петербургский государственный университет)

В работе рассматривается текущий образ России представленный в европейских печатных СМИ. Особое внимание уделяется рассмотрению образа России как фактора самоидентификации европейцев, анализируются причины по преимуществу негативного образа России в европейской прессе, приводятся данные эмпирического исследования, в рамках которого были проанализированы основные характеристики России на материале европейской прессы.

Ключевые слова: Россия, образ, СМИ, Европа

Введение

Информационное обеспечение национальных интересов России в мировом сообществе является особо значимым сейчас, когда информационное воздействие на общественные процессы существенно опережает по эффективности все остальные модели, в том числе и силовые.

Имидж России, сложившийся за рубежом можно проследить по материалам зарубежной и отечественной прессы, по выступлениям высших руководителей государств. В современном информационном обществе, именно СМИ являются важным источником формирования имиджа страны. Они оказывают беспрецедентное влияние на общественное мнение, служат как источником информации, так и мощным информационным оружием, которое активно используется в информационной войне

Сегодняшняя ситуация характеризуется тем, что, Россия утратила имидж мировой сверхдержавы, внезапно сменившийся на некий неопределенный имидж государства, обладающего высоким потенциалом, однако, не имеющего возможности его реализовать. В Концепции внешней политики Российской Федерации зафиксирована первоочередность принятия срочных мер: «На передний план выдвигается задача формирования за рубежом позитивного восприятия России, дружественного отношения к ней». [1]

Исследование имиджа современной России проводится в работах С. Караганова, Е. Кожокина, И. Малашенко, А. Федорова, К. А. Хачатурова, И.Н. Панарина, Э. Галумова. Однако в работах данных авторов рассматривается преимущественно внутривнутриполитическая составляющая международного имиджа России (имидж российской экономики, демократии), в то время как ряд важнейших элементов в структуре имиджа страны (прежде всего, ее внешнеполитическая составляющая) не получают должного внимания. Кроме того, не в полной мере учитывается специфика политической культуры стран – реципиентов имиджа, вследствие чего имидж страны представляется унифицированным в восприятии внешним миром.

Основная часть

Особенно значимым в настоящее время является исследование политического имиджа РФ в ЕС, так как развитие российско-европейских отношений является одним из приоритетных направлений внешней политики страны. Кроме того, то, как воспринимается Россия в Евросоюзе, оказывает воздействие на ее политический имидж и в других странах, а также в международных организациях, в позитивных отношениях с которыми РФ крайне заинтересована. Печатные СМИ оказывают влияние, как на ши-

рокую аудиторию, так и на политическую, экономическую и научную элиту Запада. Индикатором этого влияния становятся негативные тенденции (в том числе малая, по сравнению, например, с Китаем или Индией, динамика роста инвестиций в российскую экономику). В европейской прессе, например, активно обсуждается вопрос о недопустимой зависимости от российских поставок [2]. При этом нужно заметить, что подавляющее большинство простых европейцев очень слабо интересуются тем, что происходит внутри России, и обращают внимание на Россию только в случае какого-то глобального конфликта, который задевает всех [3].

Интерес представляют издания, хронологически относящиеся к периоду, рамки которого охватывают с 2000 по 2008 год. Выбор данного временного отрезка обусловлен тем, что он включает в себя два президентских срока Президента РФ В. Путина. Именно в первые годы своего пребывания на посту главы государства Владимир Путин провел масштабную кампанию по изменению имиджа России на Западе [4]. И уже в 2001 году сразу три органа власти заявили о начале крупномасштабных и всеобъемлющих действий по работе над имиджем страны. Это Администрация Президента РФ, Министерство печати, телевидения, радиовещания и средств массовой информации и Министерство иностранных дел Российской Федерации.

Следует заметить, что в изданиях, формат которых варьируется от консервативного (“The Sunday Times”, “The Daily Telegraph”, “The Sun”, “The Times”, “Le Figaro”), центристского (“The Independent”, “Le Monde”), до лево-либерального (“Liberation”, “The Observer”, “The Mirror”, “People”, “The Guardian”, “FrankfurterRundschau”, “Stern”), при освещении внешней политики России значительно сглаживались различия в сфере идеологии. В частности, левая западная печать оценивала внешнюю политику России приблизительно так же, как и правая, в отличие от периода холодной войны, когда левые и правые на Западе характеризовались совершенно разным восприятием советской системы и ее намерений в международной политике. Различия можно проследить лишь в тональности: правые издания, как правило, добавляют несколько более едкие акценты в общекритическое отношение к политике России, чем левые.

Важно отметить, что в сознании западного человека образ России выполняет важную функцию, способствуя его самоидентификации. Уже на протяжении многих веков Запад воспринимает Россию, стремясь не столько понять её, сколько утвердиться в своих представлениях о самом себе. На протяжении двух последних веков образ России существенно влиял на политическую и культурно-цивилизационную идентичность Запада. Более того, конкретное содержание этого образа определялось не столько ситуацией в самой России, сколько проблемами Запада, его страхами, надеждами и ожиданиями.

Использование образа России для конструирования европейской и западной идентичности позволяет понять истоки ярко выраженной избирательности в восприятии нашей страны общественным мнением стран Запада. Как показывает анализ западных СМИ, в публикуемых сегодня материалах о России на передний план выдвигается, подчас в гипертрофированном виде, именно то, что отличает ее от западного мира. В то же время реально существующие элементы сходства оказываются востребованными в основном тогда, когда сравнение «работает» в пользу Запада. Среди постоянно акцентируемых черт России – непредсказуемость ее поведения на мировой арене, ненадежность как экономического партнера, неэффективность и неправовой характер институтов, всемогущество лидера-самодержца и т.п. В результате постоянного подчеркивания этих черт в общественном мнении западных стран сформировался устойчивый стереотип негативного отношения к России, который, несмотря на его односторонность и очевидную неадекватность, довольно сложно изменить.

На основе данного исследования был выделен ряд наиболее часто повторяющихся характеристик России (см. табл. 1).

Наиболее значительное место в выборке занимают материалы по вопросам внешней политики России. Также журналисты европейских печатных изданий обращаются к темам из области внутренней жизни страны и экономики. При этом характерно незначительное освещение таких аспектов жизни в России, как образование, социальная политика и другие. Особо следует выделить то, что в большинстве публикаций о России главная роль отводится президенту. К основным темам, вокруг которых традиционно строится в западных СМИ освещение событий в России, относится личность российского президента, вопросы прав человека и свободы слова, низкий уровень жизни большинства населения страны при одновременном росте числа олигархов, Чечня, «энергетическое» оружие, используемое в политических целях.

Существует ряд объективных причин, почему образ России отражается европейскими журналистами всё больше в негативных тонах. К ним относится недалёковидный прагматизм и экономизм элит, зачастую ставящих свои личные интересы на первое место, недостаточное финансирование культурных и научных контактов и программ по их широкому освещению, неспособность существующих «имиджевых» структур пока коренным образом повлиять на формирование позитивного имиджа России и др. Суть проблемы состоит в том, что четко очерченный и адекватный образ современной России не сформировался ни в России, ни на Западе. Представления о стране являются фрагментарными, противоречивыми и плохо оформленными. Образ страны, пришедшей на смену Советский Союзу на карте мира до сих пор не имеет четкой характеристики. Российская Федерация является преемницей не только славы СССР, но также и тех реформ, которые характерны для страны вступающей в рыночную экономику.

Массовые опросы и контент-анализ зарубежной прессы обнаруживают наложение двух факторов: перенесенных из советского прошлого устойчивых стереотипов негативного восприятия России, с одной стороны, и событийной динамики последних лет, представления о которой формируются многочисленными публикациями о бедности, неэффективности демократических институтов и практик, коррупции, преступности, конфликтах с сопредельными государствами и т.д., – с другой.

Заключение

На данный момент образ РФ в странах Запада является противоречивым. С одной стороны, Россия воспринимается как государство, являющееся правопреемником СССР, что объясняет сохранение характеристик политического имиджа СССР, основанных на стереотипах «холодной войны». Россия вслед за СССР, представляется государством, претендующим на роль сверхдержавы. Но наряду с этим за время, прошедшее после развала Советского Союза, характерным экономическими и политическими реформами, имидж России подвергся существенной трансформации. В конце 90-х гг. эйфория от реформ, направленных на демократизацию государства, сменяется разочарованием и крушением надежд, что естественно отразилось и на политическом имидже страны: появляются характеристики слабости, недемократичности. То есть, один из основных тезисов, объясняющих истоки негативного образа России в европейских СМИ, состоит в том, что Россия является прямой наследницей СССР, а потому историческая память о существовавшем 70 лет режиме просто ещё очень сильна. И данный факт справедлив, поскольку после распада СССР, новая Россия унаследовала не только большую территорию, стремление к могуществу, великую культуру и сильных духом людей, но и разбитую экономическую и социальную систему, кризис национальной идентичности и образ вчерашнего полюса холодной войны.

С другой стороны, несмотря на то, что действия России по-прежнему подвергаются критике, тем не менее, европейские газеты признают происходящие в России по-

зитивные перемены и отмечают некоторый экономический рост в стране. При этом уровень скептицизма европейской прессы в отношении готовности и способности властей России добиваться своих целей значительно снизился.

В целом, печатные издания ЕС отличаются высоким качеством представленных в них публикаций. По этой причине они имеют большие возможности в формировании общественного мнения населения ЕС по всему комплексу отражаемых проблем. При этом следует отметить, что, за исключением вопросов популяризации той или иной страны, в освещении международных проблем европейские СМИ исходят, в первую очередь, из понимания своих национальных интересов и преподносят информацию в том виде, который обеспечивает пользу своей стране.

Кол-во статей	Тезис (отрицательное качество)	Контртезис (положительное качество)	Кол-во статей
1	2	3	4
154	Низкий уровень жизни большинства населения страны при одновременном росте числа олигархов "Война четверых олигархов" / Tim Webb //The Observer, 13/04/ 2008) Уменьшающаяся численность населения	Национальные проекты, социальная политика (материнский капитал) "Do svidaniya демократия - hello благополучие" // The Times, Великобритания 04.10. 2007	9
122	"Энергетическое" оружие, используемое в политических целях ("Путин - Блэру: газ в обмен на удовольствие" // The Financial Times , Великобритания, 06/01/05)	Политика России, как ответственная: "Экспорт энергоресурсов - это новая сила России. Но это отнюдь не означает, что Россия будет использовать эту силу безответственно"// The Guardian [5]	5
53	Личность президента		
47	Монополии госпредприятий слишком сильно государственное вмешательство в экономику ("G8 tells Russia: Break gas monopoly" ("The Independent" Великобритания 13.02.06); "Вырваться из объятий 'Газпрома'" //The Financial Times, 21.04.2008)	Возрождение экономики, предпринимательства в России ("Финансовый кризис: европейскую экономику спасет Россия?" /Jacques Sapir//Le Figaro, 07.04. 2008; "Путешествие в новую Россию Владимира Путина - активную, охваченную духом предпринимательства" //Le Temps, 21.02. 2008)	6
31	Коррупция	Антикоррупционная политика	5

Кол-во статей	Тезис (отрицательное качество)	Контртезис (положительное качество)	Кол-во статей
25	Проблема нелегальных иммигрантов, ксенофобии и расизма ("Russian white supremacists murder student"//The Independent 08.04.06)		
171	Отсутствие демократии Нарушение прав человека ("Российское государство не является правовым" // L'Expansion, Франция) Полицейское государство ("Вся президентская рать: большая победа КГБ" / Anne Penketh // The Independent, 11 декабря 2006) Проблема Чечни ("Кровопролитие в Чечне" // La Stampa, Италия 14.04.2003)	Поворот России на демократический путь ("Путин вернул России достоинство!" //Ouest-France, Франция, 15 ноября 2007)	2
183	Агрессивная внешняя политика: "непомерные амбиции", не соответствующие потенциалу, и «имперское поведение» ("Навязчивая идея господства /Бенуа Виткин//Le Monde, 30 ноября 2007); " Президент Путин бряцает ядерной саблей // The Times, Великобритания 21.11.2007) [6] Чечня ("Убийства и пытки – цена мира в Чечне" // The Independent,13.10.06)	Отстаивание национальных интересов ("путинская политика ... по сути она мало отличается от политики других государств, в том числе Британии. Элементом этого курса является переход на рыночные рельсы в энергетической политике, что полностью соответствует требованиям, которые европейские страны уже несколько лет предъявляют России" (" Путин просто играет по нашим правилам // The Guardian)	3
		Продвижение национальных и культурных ценностей, достижений науки и спорта (" Сочи 2014 - это успех, выходящий за рамки спорта. Это триумф России, вернувшей себе роль всемирного участника в политической и экономической сферах"//Il Sole 24 Ore, Италия, 06 июля 2007)	21
97	Рост военной мощи ("Россия готова продавать оружие любому, кто заплатит" //La Stampa, 09.03.2008); Перевооружение		

Кол-во статей	Тезис (отрицательное качество)	Контртезис (положительное качество)	Кол-во статей
29	Конфликты со странами постсоветского пространства (Грузия, Украина, Прибалтика)		
2	Рост безграмотности среди населения	Высокий уровень образования ((“В России очень высокий уровень образования рабочей силы и огромный потенциал увеличения производительности труда” //Le Figaro) [7] Присоединение к Болонскому процессу	15

Таблица 1. Основные характеристики России (по материалам европейской прессы)

Литература

1. Концепция внешней политики Российской Федерации // Дипломатический вестник. 2000. №8. С. 3–11.
2. Путин – Блэру: газ в обмен на удовольствие // The Financial Times, Великобритания [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/stories/06/01/05/3473/224707.html>
3. Образ России в зеркале западных СМИ / Сергей Ходанович [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.sovetnik.ru/pressclip/more/?id=20005>
4. Выступление Президента Российской Федерации В.В. Путина в Министерстве иностранных дел РФ (26 января 2001 года, Москва) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://2002.kremlin.ru/events/145.html>
5. The west’s new Russophobia is hypocritical and wrong/ Jonathan Steele// The Guardian
6. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2006/jun/30/comment.russia>
7. President Putin rattles nuclear sabre at Nato //The Thimes. November 21, 2007 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.timesonline.co.uk/tol/news/world/europe/article2910112.ece>
8. Интервью главы исследовательского отдела банка Goldman Sachs Джима О’Нила французской газете Le Figaro [Электронный ресурс] Опубликовано на сайте Newsru.com: Экономика. Понедельник, 23 октября 2006 Оригинал публикации: Режим доступа: http://www.lefigaro.fr/eco_entreprises/20061023.FIG000000280_les_bric_tienet_leurspromesses.html

БОЛЕЗНИ ЦИВИЛИЗАЦИИ XXI ВЕКА: ТЕЛЕМАНИЯ И КОМПЬЮТЕРОМАНИЯ

И.Ю. Коморина, Е.В. Сёмова

(Российский государственный гидрометеорологический университет)

Научный руководитель – М.А. Трубина

(Российский государственный гидрометеорологический университет)

Актуальность выбранной тематики исследования определяется задачами формирования будущего информационного общества, как новой ступени развития цивилизации.

Развитие цифровых технологий, расширение сети телекоммуникаций, появление модернизированных телевизионных систем, увеличение количества смартфонов – всё это создаёт резкое увеличение информационной нагрузки на человека и выдвигает задачу оценки воздействия этой информационной среды, как на отдельную личность, так и на социум.

Ключевые слова: информационное общество, телевидение, компьютеры, патологическая зависимость, телемания, компьютеромания, социологический опрос

Введение

Современная человеческая цивилизация стоит на пороге нового уровня развития – формирования информационного общества (ИО). Известный девиз Френсиса Бэкона «*Знания – сила!*» сейчас, в эпоху перехода человечества в ноосферную эру (по теории В.И. Вернадского), приобретает статус руководства к действию. В становлении ИО феномен информации занимает ведущее место, заставляя по-новому оценить ее значение во всех сферах жизнедеятельности.

В процессе информатизации выделяется одна из важнейших проблем общества «Влияние информации на человека», которая в эпоху «информационного взрыва» приобретает статус мощного информационного оружия, повсеместно ведутся информационные войны различного масштаба и различной интенсивности. Следовательно, сегодня значение информации во всех сферах жизни общества настолько велико, что уже необходимы оценки ее негативного влияния на здоровье человека. К сожалению, в обществе пока еще нет точного определения: какая информация является полезной, а какая наносит вред его здоровью, особенно психике. Поэтому этот вопрос еще недостаточно изучен и вызывает большой научный и практический интерес, требуя проведения исследований.

В современном обществе значительную роль при формировании личности играет информация, получаемая из внешних источников. Такими источниками, прежде всего, являются масс-медиа. Положение масс-медиа в современном обществе играет важную роль в формировании информационной среды общества, которая, в свою очередь, оказывает весьма существенное влияние на состояние психики людей, навязывая стереотипы их поведения в обществе и личной жизни, на их моральные нормы, нравственные критерии и духовные ценности. Согласно регулирующей функции телевидение должно воспитывать черты желательные для общества, однако, на этапе становления информационного общества, оно эту функцию не только не выполняет, но и оказывает негативное целевое влияние на многомиллионную аудиторию.

Экспоненциальное увеличение объема передаваемой информации в социуме обогатило отдельные тенденции, которые можно связать с информацией, как «фактором риска»: увеличение заболеваемости населения психическими расстройствами, неврозами, болезнями системы кровообращения, рост количества самоубийств, высокая доля в структуре смертности информационно-зависимых причин. Исследования по изучению

как положительного, так и отрицательного влияния информации масс-медиа в настоящее время являются весьма актуальными, но их пока недостаточно.

Проблемы влияния информации на здоровье человека освещены в монографии проф. А. Л. Еремина, который писал о том, что современная окружающая среда перенасыщена информацией, источниками которой являются средства СМИ: телевидение, радио, газеты и др. Он предложил новое направление – «информационная экология», включающее «информационную гигиену». Автор на основе анализа некоторых литературных источников (Доктрина информационной безопасности РФ, 2000; Ежегодное послание Президента России, 1995; Д.Кудряшов, 1997; В.А. Хоженко, 1999; Т. М. Шаршакова, 2000 и др.) и Интернет-ресурсов доказал, что информация может оказывать негативное влияние не только на психоэмоциональное состояние, но и на здоровье в целом.

При оценке изменений информационной среды (ИС) в России А. Л. Ереминым был проведен анализ и предложена классификация 12-ти факторов ИС, способных отрицательно повлиять на здоровье населения страны. Чрезвычайно высокий рост числа больных с психическими расстройствами, выявляемости психических расстройств, высокая доля неврозов в структуре психической заболеваемости, рост инвалидности в связи с психическими расстройствами, могут напрямую указывать на отрицательное воздействие ИС на психическое здоровье населения России [10, 11, 14]. По прогнозам Всемирной Организации Здравоохранения к 2010 г. количество таких больных (на 1000 чел.) составит в России – 352 человека, в мире – 335 человек, что является уже серьезной проблемой для развития цивилизации.

Развитие мобильной связи породило еще одну тесную «экранную зависимость», связанную с коммуникаторами, смарт-фонами и ай-фонами, которые доступны в любой момент и широко используются, особенно в молодежной аудитории. Не вызывает сомнения, что процесс влияния информации на личность особо важен для молодого поколения, т.к. он формирует уровень интеллекта и сознания человека будущего.

Состояние изученности проблемы

Мощнейший информационный поток влияет не только на психоэмоциональное состояние, но и на здоровье в целом, т.к. слишком велико влияние повышенного современного темпа жизни, который вызывает постоянное напряжение физиологических функций организма, снижает иммунологический статус, что и вызывает т.н. «болезни цивилизации». Исследователи проблемы информационного воздействия на здоровье, как социальной проблемы, выделяют проблемы *«телемании»* и *«компьютеромании»*, а современную молодежь называют **«экранное поколение»**.

Эту проблему изучали специалисты из находящейся в Нью-Йорке Медицинской школы горы Синай. В статье в журнале Science они пишут, что «дети, которые смотрят телевизор более часа в день, в подростковом возрасте зачастую становятся вспыльчивыми или агрессивными». За последние полвека проводились тысячи исследований в мире о воздействии любимого человеческого изобретения - «голубого экрана»- на психическое и интеллектуальное здоровье человека. Сейчас не только эксперты находят связь между чрезмерным пребыванием у телеэкрана и плохим поведением подростков, но и реальные факты криминальных ТВ- новостей говорят не в пользу телевидения.

С конца 70-х годов XX века в связи с повсеместным проникновением ТВ начались международные исследования воздействия ТВ на человека. Например, на сходство телепросмотра с трансом еще в 1979 г. (на основе измерений ЭЭГ) указали австралийские исследователи Ф. и М. Эмери. Особенно внимательно специалисты изучают связь между демонстрацией сцен жестокости на экране с насилием в реальной жизни. Журнал «Шпигель» в 1994 г. протестировал состояние общего образования немцев, подведя ла-

коничный итог: «Результат: чем дольше человек смотрит телевизор, тем скуднее его познания. Это относится ко всем сферам, за исключением одного только спорта» [22].

Немецкий ученый Райнер Пацлаф [12] на основе материалов, полученных в Западной Европе и США, делает обобщения, анализирует и исследует неосознаваемые воздействия ТВ на человека. Результаты его исследований подтверждают вывод, что воздействие телевизионных образов на физиологию человека очень серьезно, особенно на тяжелые нарушения в развитии речи.

Известно, что психологи и психиатры формально определяют патологическую зависимость от чего-либо или кого-либо как расстройство, отклонение от нормы, которому соответствуют характерные признаки неадекватной реакции на раздражитель: огромное количество времени, уделяемого объекту зависимости; частое использование его; отказ ради него от исполнения социальных, семейных и профессиональных обязанностей; жалобы на замкнутость и уход в себя при отказе от контактов с объектом зависимости [3, 5, 7, 8, 9, 11, 12]. Социологи ввели в обиход термины «телемания» и «компьютеромания», то есть патологическая зависимость от телевизора и компьютера.

Роберт Д. Макилрет из Америки также занимался углубленным изучением телеманов. Он обнаружил, что они чаще других впадают в тоску, бывают очень рассеянны, раздражены, им труднее концентрировать свое внимание. Пристрастие к ТВ они объясняют желанием отвлечься от неприятных мыслей и чем-то заполнить свободное время. Другие исследования показали, что телеманы реже участвуют в общественных мероприятиях или в спортивных соревнованиях, зато чаще страдают ожирением, т.к. постоянно едят при просмотре программ. Л. Джером и Дороти Сингер предположили, что чрезмерное увлечение телепередачами мешает человеку концентрироваться, а также снижает самоконтроль и повышает агрессию и нетерпимость к окружающим.

Опросы Института Гэллага (1992 и 1999 гг.) показали: по собственной оценке, слишком много сидят у телеэкрана (более 4-х часов в день) двое из пяти взрослых и семеро из десяти подростков. Проведенные исследования подтверждают, что телеманами считает себя 10 % взрослого населения [18].

В России подобных исследований практически не проводилось. Научное понимание этой проблемы на данный момент остается пока неясным, т.к. необходимо изучить структуру информации, качество и количество информации, неблагоприятной для человека, особенно растущего организма. Согласно статистическим данным, взрослый в среднем проводит перед телевизором 3 часа 15 минут в день, или пять-шесть недель в год. Многие россияне считают, что телевидение – их главное орудие в приобретении образования и знаний.

Постановка задачи

Изучение вопросов, связанных с социально-экологическими аспектами, все более широкого распространения телевидения и компьютерных технологий, проблемами телемании и компьютеромании определили алгоритм данного исследования и технологию его реализации.

Цель работы – исследование проблемы телемании и компьютеромании как важной социально-экологической проблемы современного общества, особенно для молодого поколения (теле – и – компьютерная зависимость).

Основная задача исследования – исследование влияния телевидения, как самого доступного и популярного источника информации, а также компьютера, как неотъемлемой части современного общества, на различные возрастные группы на основе проведения социологического исследования по проблеме влияния телевидения (ТВ) и компьютера (ПК), на подростков в аспекте психоэмоционального восприятия. В ходе ис-

следования было проведено сравнение степени ТВ и ПК-зависимости подростков и взрослых людей, что отражает современные проблемы информационного общества.

Основной гипотезой исследования послужило предположение, что подростки в большей степени, чем взрослые, подвержены «экранной» зависимостям (человек, проводящий у экрана более 4-х часов в сутки), особенно компьютерной.

Методы и материалы

Подростки в современном обществе являются достаточно уязвимой частью населения, особенно в мегаполисах, где уровень утомляемости и заболеваемости подростков высок в связи с неблагоприятной экологической обстановкой. Исследование проводилось, начиная с 2005 года по настоящее время, в Санкт-Петербурге в Российском государственном гидрометеорологическом университете и ГОУ СОШ № 140 Красногвардейского района. Важным условием является проведение мониторинга в этот период времени с целью изучения динамики развития психики и интеллекта подростков. Весьма благоприятным фактором была совместная исследовательская работа в команде студентов и школьников.

Практическая часть работы заключалась в проведении социологического опроса, в котором приняли участие около 200 человек. Среди них были выделены две возрастные группы: подростки 13–16 лет и взрослые 40–60 лет. Выбор данной целевой аудитории обусловлен задачей сравнения степени зависимости от ТВ и ПК подростков и взрослых в условиях семьи. Самостоятельно подростками были разработаны анкеты: «ТВ в современном обществе» и «ПК в современном обществе», включающие по 11 вопросов в каждой. Обработка анкет проводилась с помощью Microsoft Office с графической интерпретацией и дала обширный материал для исследования.

Был проведен контент-анализ телепередач пяти наиболее популярных телеканалов по еженедельным выпускам телепрограмм, и было обнаружено, что в основном преобладают программы развлекательного характера, при этом имеется недостаток познавательных и образовательных программ.

Результаты исследования

Анализ контента ТВ-программ показал, что в будние дни преобладают передачи развлекательного характера (боевики, сериалы, музыкальные и пр.), а количество познавательных передач в основном на каналах «Культура», «5», «СТС», а на других каналах – увеличивается в выходные. Подростки в основном и выбирают передачи развлекательного характера (ток-шоу, реалити-шоу, музыка и др.), а не образовательного характера, что, несомненно, влияет на интеллект, культурное развитие и на стиль поведения.

Проведенные исследования показали, что:

- все участники имеют телевизор, и даже не один в семье, а компьютер – только большинство (около 70 %);
- компьютер для стационарной группы – рабочий инструмент (70 % взрослых проводят на работе за ПК более 4-х часов в день);
- большинство подростков (70 %) ответили, что для них ТВ – способ скоротать время, при этом количество подростков, сидящих за ПК более 4-х часов в день составляет 40 %, и он все чаще заменяет живое общение;
- практически все участники считают Интернет важнейшей частью своей жизни (70 % участников имеют возможность работы в глобальной сети), при этом в основном они дома работают в сети поздно вечером и ночью, что является причиной нарушения их биологических ритмов и приводит к снижению их активности, сонливости, агрессивности, раздражительности и т.д.

Подробный анализ анкет подростков показал, что у телевизора они проводят достаточно много времени, причем отличия у мальчиков и девочек незначительны (в среднем 50% опрошенных проводят у ТВ 1–2 часа, 30% – проводят 3–5 часов, около 4% – более 5 часов). Оказалось, что каждый третий подросток фокус-группы является телезависимым.

Приведем некоторые результаты анкетирования «ТВ в современном обществе» (см. рис. 1) и «Компьютер в современном обществе» (см. рис. 2).

Занимаетесь ли Вы другими делами при просторе ТВ?

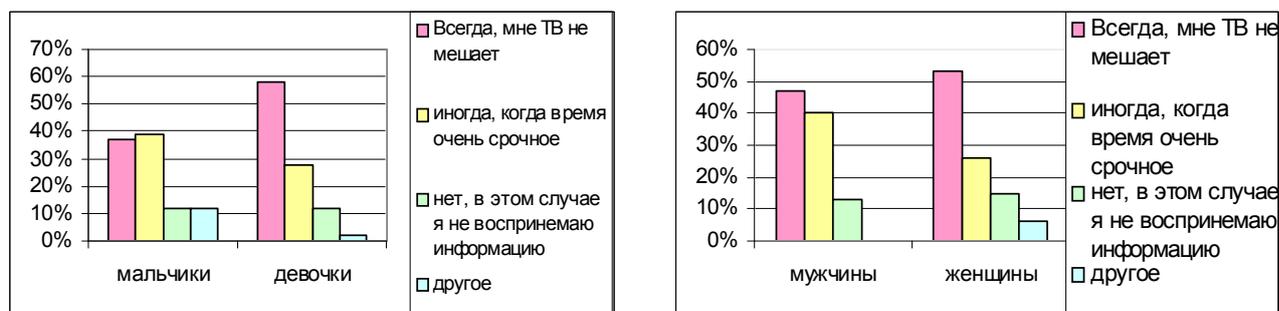
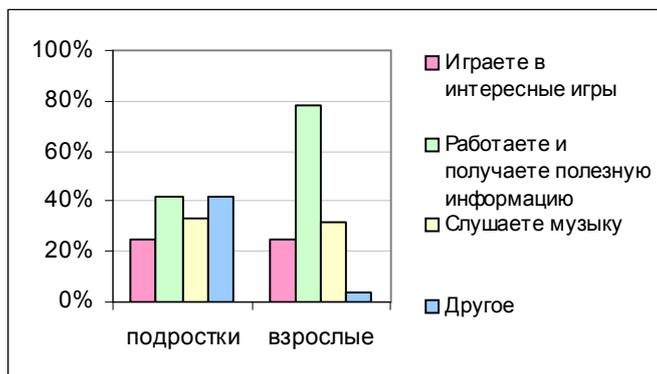


Рис. 1. По результатам анкетирования «ТВ в современном обществе»

За компьютером Вы:



Интернет для Вас - это...

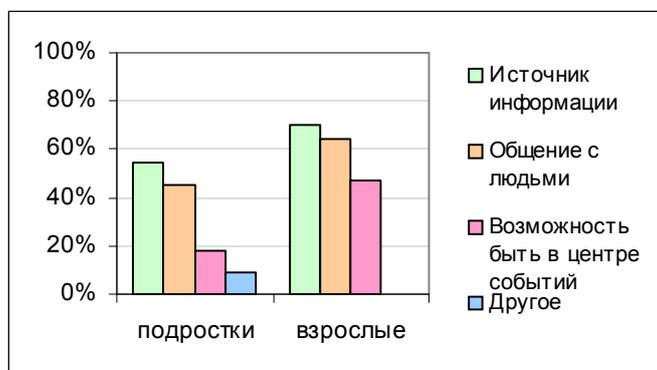


Рис. 2. По результатам анкетирования «Компьютер в современном обществе»

Взрослые, в среднем, проводят у телевизора 1–2 часа в сутки (около 70%). В основном, они предпочитают новостные телепередачи (в среднем около 50%), и считают, что ТВ для них – способ получения информации. При этом женщины смотрят ТВ больше и предпочитают развлекательные программы, а мужчины – спортивные. Многие участники эксперимента отметили, что совмещают теле-просмотры и прием пищи.

Несмотря на то, что участники эксперимента считают проблему зависимости людей от компьютера актуальной (40%), практически только 9% подростков и 2% взрослых объективно признали себя зависимыми от компьютера, что не совпадает с результатами проведенного нами анкетирования.

Выводы

Сравнение полученных по двум группам данных подтвердило гипотезу исследования.

1. Проведенный эксперимент позволил узнать мнение людей разных возрастных групп, и составить общую картину о том, в какой степени подрастающее поколение подвергается информационному влиянию. Оказалось, что именно подростки в большей степени, чем взрослые подвержены «экранной зависимости».

2. В современных семьях телевизор и компьютер, являясь постоянным информационным фоном, может стать «троянским конем», что нарушает нормальный образ жизни человека, разрушая его изнутри, изменяя его психику и интеллект, что может привести в будущем к деградации общества.

3. В современном мире ТВ и компьютер, а особенно Интернет – стали образом жизни сегодняшнего подростка, что может нанести вред здоровью: приводит к нарушению речи, снижению уровня интеллекта, замкнутости, раздражительности, нежеланию живого общения. Подросток, из-за особенностей переходного возраста, старается уйти от реальности, и переносит, или создает свой мир в компьютере, который становится средством его самореализации.

4. Самое важное, что подростки и взрослые сами не считают себя зависимыми от ТВ и ПК, подвергая свой организм все большему информационному воздействию.

5. Контент-анализ ТВ-программ выявил преобладание программ развлекательного характера и недостаток познавательно- образовательных программ.

Заключение

На основании полученных данных можно сказать, что молодое поколение подвержено информационному воздействию в большей степени, чем взрослое, в основном из-за особенностей психики подростка, которому не хватает общения, и поэтому «экран» становится сотоварищем и атрибутом в жизни подростка. Действительно, проблема телемании и компьютеромании является актуальной для общества и требует принятия решений. Мы разработали практические рекомендации и раздаточные материалы для педагогов школ. В качестве одного из практических решений данной проблемы мы бы предложили использовать библиотерапию, начиная с младшего возраста, как лекарство от «экранных маний».

Литература

1. Воробьев Г.Т. Твоя информационная культура. – М.: Молодая гвардия, 1998. – 303с.
2. Еремин А.А. Информация и здоровье. – СПб.: МАНЭБ, 2001. – 164 с.
3. Коханов В.В. Информационные процессы в природе, обществе, технике. – Чебоксары: Клио, 1998. – 92с.

4. Психология зависимости: Хрестоматия / Сост.К. В. Сельчонок. (Библиотека практической психологии) М.: Харвест, 2005. – 592 с.
5. Соколова И.В. Социальная информатика: учебное пособие – Изд. 2-е, – М.: Изд. ПЕРСПЕКТИВА; Изд. РГСУ, 2008. – 274 с.
6. Симонов Д.А. Социальная психология в вопросах и ответах: М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 224 с.
7. Солодилова О. П. Возрастная психология в вопросах и ответах: Учеб. пособие- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 288с.
8. Тетрель А.Л. Психология в вопросах и ответах: М.: Лига, 2006. – 176 с.
9. Сороко Э.М. Структурная гармония систем. – Минск, 1984. – 126 с.
10. Столяренко Л.Д. Основы психологии.5-е изд., перераб. и доп.- Ростов н/Д.: Феникс, 2002. – 672с.
11. Блум Ф., Лейзерсон А., Ховстедтер Л. Мозг, разум и поведение. М.: Мир, 1988. – 248 с.
12. Райнер П. Застывший взгляд. М.: Evidentis, 2003. – 224 с.
13. Влияние TV компьютера на душу ребёнка – http://medicinform.net/comp/comp_psych1.htm
14. Бабаева Ю.Д., Войкуйский А.Е., Смыслова О.В. Интернет: Воздействие на личность – www.library.by/portalus/modules/psychology/readme.
15. Бурова В.А. Социально-психологические аспекты Интернет-зависимости – <http://user.lvs.ru/vita/doclad.htm>
16. Войкуйский А.Е. Зависимость от Интернета: актуальная проблема – www.auditorium.ru/v/index.php?a=vconf&c=getForm&r=thesisDesc&id_thesis=74
17. Сайт А.А. Еремина – <http://a-eremin.ru/>
18. Портал здорового образа жизни – http://www.breath.ru/v_health.asp
19. SOS: Телемания – <http://www.nanya.ru/opitlist/287>
20. Журнал «В МИРЕ НАУКИ» – <http://www.sciam.ru/2007/12/>
21. Портал «Вечерний Новосибирск» – <http://www.vn.ru/13.09.2003/society/28680/>
22. Телемания — это диагноз— http://www.reshma.nov.ru/texts/telemania_kiubi_shiksent.htm
23. Сайт Самохина А.: http://www.samohin.ru/books/_health/health.php
24. Документационный центр ВОЗ: <http://whodc.mednet.ru/rus/webguideline.php>

ВОЗМОЖНОСТИ ДИНАМО-ЭПИСТЕМИЧЕСКИХ ЛОГИК В ИССЛЕДОВАНИИ ВОПРОСНО-ОТВЕТНОЙ СТРУКТУРЫ ДИАЛОГА

Е.М. Некрасова

Научный руководитель – к.ф.н., доцент Т.А. Новолодская

Вопросно-ответная ситуация требует особых методов формального анализа. Значительное внимание должно быть уделено описанию изменений контекста диалога, чего невозможно достичь при матричном выражении вопроса. В работе дан обзор особенностей вопросно-ответной ситуации и предложены варианты их исследования средствами динамо-эпистемических логик.

Ключевые слова: вопрос, интеррогативная логика, динамо-эпистемическая логика, контекст

Введение

Вопрос – главный инструмент когнитивной деятельности человека. Находясь в постоянно меняющихся условиях, мы сталкиваемся с необходимостью вновь и вновь восстанавливать связь с реальностью, ускользающей от фиксации в мысли. Для этого требуется непрерывно обновлять информационную базу, формирующую для нас картину мира, значит, заполнять лакуны в собственных знаниях, – следовательно, спрашивать. Вопросно-ответные отношения находятся также в центре процессов коммуникации, предоставляя базу для установления связи и продуктивного обмена информацией между участниками дискурса. Несмотря на столь безусловную значимость, конкретный «вопрос о природе вопроса» не ставился вплоть до второй половины XX века, когда человечество вплотную подошло к созданию искусственного аналога интеллекта. Необходимость построения диалоговых систем на уровне «человек-компьютер», «компьютер-компьютер» потребовала глубокого изучения сущности вопросно-ответной ситуации и нахождения адекватных методов ее формализации. Наиболее интенсивно вопрос исследовался логиками в 1960–80-е гг., когда были даны определения основных элементов вопросно-ответной ситуации и предложены варианты их формального представления [1]. На современном этапе разработки данной проблемы аппарат интеррогативных логик (логик вопроса и ответа) востребован не только в программировании, теории информации, но и в прикладных сферах – социологии, политологии, психологии и др. Если говорить непосредственно о логике, то одну из ведущих позиций занимают системы моделирования эпистемической динамики. В современной литературе «динамическими» называются неклассические логики, исследующие особенности и закономерности изменения массива знания (множества единиц информации, убеждений и т.д.) в процессе получения агентом новой информации и совершения в соответствии с этим определенного набора действий. Достаточно назвать логику игр, логику принятия решений, логику убеждений, которые активно развиваются сегодня, что, в первую очередь, обусловлено их прикладной значимостью. Вопросно-ответный элемент в динамических логиках играет важную роль, оказываясь связующим звеном как между субъектами системы взаимодействия, так и между отдельными ее состояниями. В данной работе мы рассмотрим выразительные возможности некоторых динамо-эпистемических логик с точки зрения их применимости к формализации вопросно-ответной структуры.

Особенности вопросно-ответной структуры

Что же представляет собой вопрос? Декарт в «Правилах для руководства ума...» писал: «Во всяком вопросе с необходимостью должно быть нечто неизвестное, ибо иначе не стоило бы и задаваться им; во-вторых, само это неизвестное должно быть каким-либо способом обозначено, ибо иначе мы не были бы побуждаемы отыскивать именно его скорее, чем что-либо другое; в-третьих, оно может быть обозначено так только через посредство чего-то другого, являющегося известным» [2, 127]. Нельзя не согласиться, что уже в этом определении четко выделены основные характеристики вопроса, уточнением которых занимается интеррогативная логика. Начнем с того, что вопрос как грамматическое предложение выражает недостаток информации о каком-либо объекте и требует ответа, т.е. восполнения необходимой информации. «Неизвестность» фрагмента вопросительного предложения становится главным препятствием для его формализации, поскольку неполнота вопроса не позволяет ему выражать суждение, соответственно, иметь истинностное значение. Если структуру вопроса выразить символически, то она будет соответствовать матрице, что задает параметры поиска и определяет границы множества констант, подставляемых на место неизвестного. Способ, которым отмечена интересующая информация, формально представим как интеррогативный оператор. В естественном языке наиболее часто он выражается вопросительными словами «Что», «Какой», «Когда» и т.д., заменяющими тот или иной самостоятельный член предложения, относительно которого поставлен вопрос. В том случае, когда требуется установить истинность целого предложения, интеррогативному оператору будет соответствовать особая интонация, либо изменение порядка слов (как, например, в английском языке). Интеррогативный оператор выполняет следующие функции. Во-первых, является индикатором вопроса и привлекает внимание к необходимости рассматривать фрагмент речи, как требующий дополнения. Во-вторых, именно этот элемент задает необходимые категориальные условия, которым должны соответствовать потенциальные ответы.

Последняя часть определения Декарта указывает, что неизвестное в вопросе должно сопровождаться уже имеющейся информацией. Задавая вопрос, мы не просто указываем на «знание незнания» об объекте, но и предоставляем некоторые сведения о нем. Вопрос не может возникнуть на пустом месте, поскольку должен отражать не отсутствие информации, а неполноту уже имеющейся. Очевидно, что спрашивающий исходит из того, что содержится в его информационной базе – множестве высказываний, принимаемых за истинные в данный момент времени. В свою очередь, отвечающий обладает собственным информационным контекстом, на основании которого и будет давать ответ. Информация, явно или неявно содержащаяся в вопросе, составляет его предпосылочную базу, или набор пресуппозиций. В самом общем понимании, признаком корректно поставленного вопроса является истинность эротетической пресуппозиции – наличие по крайней мере одного истинного прямого ответа на него. Сюда входит, в первую очередь, пропозициональное содержание вопроса, т.е. вся информация, которую отвечающий может из него извлечь. Спрашивая «Какова скорость света?», мы неявно утверждаем существование объекта под названием «свет» и присущность ему такой характеристики, как скорость. Из пресуппозиций первого порядка, называемых также экзистенциальными, выводимы пресуппозиции, все более опосредованно связанные с вопросом, но тем не менее нужные для дачи правильного ответа. В приведенном примере подразумевается, что отвечающий знает, что скорость является отношением пройденного пути в единицу времени, и потому сможет верно интерпретировать заданное вопросным словом условие. Это – эпистемическая пресуппозиция, оценивающая предполагаемую осведомленность отвечающего относительно информационной базы спрашивающего. Также выделяют прагматические пресуппозиции, описывающие кон-

кретную ситуацию задания вопроса, намерения участников диалога, цель спрашивания и другие. Формализовать такое количество разнообразных пресуппозиций и соединяющие их с вопросом отношения, естественно, затруднительно. В интеррогативных логиках наиболее часто пресуппозиции представлены как пропозициональные высказывания, включенные в матрицу вопроса в виде списка дополнительных условий для нахождения неизвестного. На наш взгляд, необходимо введение упорядочения на множестве пресуппозиций, поскольку только таким образом можно установить их информативность и производность относительно друг друга. Тем не менее, в интеррогативных логиках матричного типа упорядочению пресуппозиций редко уделяется достаточное внимание, поскольку оно относится к разряду внелогических элементов вопросно-ответной ситуации.

Вопрос нельзя рассматривать в отрыве от ответа. «Накладывая» матрицу вопроса на собственную информационную базу, учитывая пресуппозиции, отвечающий находит недостающий элемент и формулирует прямой ответ – дополненное найденной информацией до повествовательного вопросительное предложение. Вопрос, таким образом, оказывается частью любого прямого ответа вне зависимости от истинности или ложности последнего.

Отождествление вопросов с их матрицами было наиболее распространенным методом интеррогативных логик до недавнего времени. Матричное представление вопроса предложено, например, в работах Н. Белнапа и Т. Стила [3], Д. Харра [4]. Продуктивность такого подхода, конечно, очевидна. Во-первых, становится наглядной структура вопроса и содержащаяся в ней информация. Это облегчает исследование связи между вопросом и ответом на синтаксическом и семантическом уровнях. Во-вторых, появляется возможность вывести правила образования вопроса из любого высказывания и уточнить критерии корректности в каждом конкретном случае. Далее, матричный подход позволяет выражать пресуппозиции различных типов, включая их в интеррогатив. Спорным моментом становится здесь частое отождествление вопроса с набором его пресуппозиций, либо дизъюнкцией прямых ответов. Такое представление, с одной стороны, дает возможность применить аппарат и методы символической логики к анализу вопроса, а с другой, – фактически устраняет из поля зрения характерный для вопроса элемент неполноты.

Но более существенным недостатком матричных теорий является их неспособность учитывать контекст задания вопроса. Если информационные состояния агентов еще возможно задать перечислением, то отразить взаимодействие между ними на языках данных интеррогативных логик нельзя. Это обусловлено тем, что каждый вопрос является направленным действием, имеющим «внелогические» цели, за которым по определенным правилам следует ответ. При этом осуществляется изменение информационного состояния на промежуточном этапе (между актом вопрошания и предоставления ответа), поскольку агенту сперва нужно соотнести поступившую в форме вопроса информацию с уже имеющимися у него данными. Если пропозициональное содержание вопроса противоречит первоначальному контексту, возможны две реакции агента. В первом случае отвечающий «не принимает» вопрос, указав на его некорректность относительно базы знаний, либо действительности вообще. Полное принятие вопроса имеет место, если признается «эпистемический авторитет» спрашивающего, т.е. все пресуппозиции заданного вопроса добавляются к контексту отвечающего, а противоречащие им высказывания устраняются. Таким образом, ответ ищется уже на новой информационной базе, измененной введением вопроса. Трансформация контекста знаний также должна быть формализована, и для этой цели уместно обратиться к аппарату динамических эпистемических логик.

Выражения с эпистемическими модальностями выражают степень достоверности высказывания относительно некоторого знания, представленного в виде набора единиц

информации. Модальными операторами являются показатели уверенности («известно, что...», «несомненно, что...», «убежден, что...») либо сомнения («предполагается, что...», «не подтверждено, что...», «неизвестно»). Эпистемические динамические модели исследуют коммуникативные действия, которые влияют непосредственно на информационное состояние агентов, либо инициируют подобные действия, но не затрагивают объективные факты. В основании этих логик лежит семантика возможных миров, где контекст понимается как набор единиц информации, принимаемых в данный момент времени, и их эпистемические оценки. Формирование эпистемического контекста происходит под воздействием поступающей в него информации различных типов: не только пропозиций, но и императивных, вопросительных, эмфатических предложений. Возможность применять к ним одинаковые методы формализации обуславливается тем, как понимается категория «значение» в динамических системах: любой речевой акт оценивается не с точки зрения его истинности или ложности, но по тем изменениям, которые он вносит в контекст. Рассмотрим в качестве примера два варианта исследования интеррогатива средствами динамических логик.

Применение аппарата динамо-эпистемических логик к анализу вопроса

Первым случаем является динамическая логика публичного заявления (public announcement logic, PAL) Бенгема [5; 6]. Она основана на введении в многоагентный эпистемический контекст операции «провозглашение», в результате чего тот или иной фрагмент информации становится доступен всем агентам. Каждый из участников коммуникации обладает собственной информационной базой. Интересно, что PAL работает при различном распространении вводимой информации. Так, публичное заявление меняет все индивидуальные контексты, а обмен информацией «в тайне» от кого-либо из участников оставляет его индивидуальный контекст прежним, а общее информационное состояние изменяется. Таким образом, в PAL выразима ситуация задавания вопроса аудитории, обладающая сложной структурой. Исходный контекст каждого из участников меняется после внесения вопроса. За этим следует поиск индивидуального ответа. Если требуется принятие коллективного решения, участники провозглашают свои ответы на всю аудиторию, либо на ее часть. Окончательный ответ дается уже после пересмотра локальных эпистемических контекстов. Например, агент, выслушав несколько вариантов ответа, может выбрать из них более правильный, нежели первоначально данный, так как его эпистемическое состояние вновь изменится. Формализация подобных ситуаций, безусловно, является полезной при исследовании различных аспектов многоагентной коммуникации не только в программировании, но и в социологии, психологии, политологии.

Одной из причин того, что для конкретного интеллектуального агента появление некоторого события имеет информационную наполненность, является знание его предусловий. Семантика PAL учитывает набор предусловий для получения истинных высказываний, которые должны выполняться для сохранения непротиворечивости контекста после обновления. На наш взгляд, при рассмотрении вопроса аналогичным образом можно вводить в PAL набор пресуппозиций. Преимуществом данной системы для анализа интеррогативов оказывается и то, что в ней возможные миры упорядочены по степени соответствия исходному эпистемическому состоянию. Мы обычно верим в то, что наиболее отвечает имеющимся представлениям о мире. Эпистемические состояния, в которых убеждение меняется на неуверенность, более легко достижимы, нежели те, где на место истинности встает уверенность в ложности информации. Для интеррогативов введение аналогичного упорядочения позволит выделить миры, содержащие наибольшее количество релевантных ответов. При этом исходное информационное состояние будет включать в себя не только матрицу самого вопроса, но и эпистемические

контексты всех агентов, их установки на осуществление публичного либо скрытого воздействия, а также характеристики ситуации коммуникации. В роли последних выступает, например, оператор публичного знания, задающий общий контекст реализации вопросно-ответного акта.

Вообще, как отмечает Бентем, логики подобного типа имеют модульную структуру, за счет чего могут применяться для исследования любых моделей информационного взаимодействия. Динамо-эпистемическая логика строится на основе конкретной семантики статического языка (например, на одной из интеррогативных логик) и набора динамических аксиом сводимости для событий, меняющих информационное состояние вопроса и ответа.

Вторая система – «логика ненадежной информации» (logic of insecure communication, LIC) Балтага [7]. Она интересна тем, что обращается к формализации «ненормальных» коммуникативных ситуаций: обмана, недоговаривания, провокации и прочих. На наш взгляд, в эту категорию стоит отнести следующие виды вопросов. Во-первых, некорректные вопросы с заведомо ложными пресуппозициями. Во-вторых, вопросы, заданные с целью не получить ответ, а ввести отвечающего в заблуждение и определенным образом повлиять на его эпистемическую базу. Для распознавания «ненормального» вопроса необходимо, в первую очередь, выделить целевые установки спрашивающего и его отношение к вопросно-ответной ситуации. Если при корректной постановке вопроса его можно рассматривать как императив с эпистемическим оператором «Сделай так, чтобы я знал...», то в интересующих нас нетипичных случаях спрашивание имеет другие мотивы и другое формальное выражение. Балтаг предлагает выделять в каждом коммуникативном действии его предусловия и содержание. Последнее складывается из таких элементов как: тип действия (утверждение, вопрос, приказ и т.д.), временной показатель, указание предмета коммуникации, указание агентов, список агентов, которым доступно содержание действия. Предусловия отражают внутреннюю эпистемическую структуру акта: каким он «представляется» каждому из агентов. Таким образом, вопросительное предложение может быть исследовано в LIC, достаточно ввести модальности для выражения предусловий целей спрашивающего. То, что они окажутся вынесенными на мета-уровень относительно содержания вопроса, подчеркивает их значимость как первичных детерминантов стратегии поиска ответа. А вот в PAL эти особенности выразить нельзя. Не вдаваясь в технические подробности, отметим, что аппарат LIC позволяет анализировать изменения контекста на различных уровнях. Способность выразить направленность коммуникативного действия позволяет независимо рассматривать эпистемическое состояние каждого агента для каждого шага коммуникации. В то же время, особые операции на множестве единичных состояний (например, «перемножение независимых неопределенностей») позволяют моделировать общий информационно-эпистемический контекст.

Заключение

Предложенные возможности применения динамо-эпистемических логик к анализу вопросно-ответной ситуации имеют очевидные преимущества. Во-первых, PAL и LIC ориентированы на исследование не отдельных коммуникативных актов, а всего контекста, причем на различных уровнях. Во-вторых, изменение информационного состояния агентов коммуникации во время вопросно-ответного взаимодействия поддается адекватному выражению. PAL предоставляет средства для ограничения множества получателей информации и оценки степени взаимовлияния отдельных контекстов. LIC подчеркивает значение первичных установок спрашивающего, которые во многом определяют стратегию поиска ответа и последующую оценку его соответствия выдвинутым целям. Обе системы содержат необходимые средства для формального представления

вопросно-ответной ситуации. При этом мы получаем возможность работать, как с ее эпистемическими и императивными элементами, так и прагматическими предпосылками и другими «внелогическими» факторами. Такой интегрированный подход к изучению вопросно-ответных отношений намного больше соответствует потребностям прикладной логики и отвечает требованиям научного дискурса.

Литература

1. Сергеев К.А., Соколов А.Н. Логический анализ форм научного поиска. – Л.: Наука. – 1986.
2. Декарт Р. Правила для руководства ума. – Соч. в двух томах, т. 1. – М.: Мысль. – 1989. – с. 77–133.
3. Белнап Н., Стил Т. Логика вопросов и ответов. – М.: «Прогресс». – 1981.
4. Harrah, D. The logic of questions. // Handbook of Philosophical Logic: vol.II.(eds. D.Gabbay, F.Guenther). Reidel. – 1984. – PP. 715–764.
5. Van Benthem, J. Dynamic logic for belief revision. // Journal of Applied Non-Classical Logics. 2004. – Vol.14. – № 2. – PP. 1–26.
6. Van Benthem, J., Van Eijk, J., Kooi, B. Logics of communication and change. Information and Computation. – 2006. – № 204. – PP. 1620–1662.
7. Baltag A. Logics for insecure communication. // Proceedings of the 8th Conference on Theoretical Aspects of Rationality and Knowledge (TARK 01) . – 2001. – PP. 111–120.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ И ЛОКАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМ

А.М. Елисеева

(Институт социологии РАН)

Научный руководитель – д.социол.н., профессор А.В. Тихонов

(Институт социологии РАН)

В статье представлены результаты исследования, направленного на диагностику проблем управления вузом в связи с реформированием российской высшей школы, прежде всего, в связи с переходом к Болонским стандартам. Институциональные изменения, реализуемые в локальных условиях конкретного вуза, вызывают «сдвиг проблем» на разных уровнях его социокультурной регуляции. Происходит переход с традиционного типа функционирования, ориентированного на выпуск специалистов определенного профиля без учета экспектаций конкретного рынка труда, к инновационному, которому свойственна нацеленность на подготовку конкурентоспособных и востребованных специалистов высшей квалификации. Сложности этого перехода позволяют обнаружить проблемы системы управления вузом, связанные со слабой приспособленностью к новым условиям внешней среды.

Ключевые слова: Болонский процесс, система управления, институциональные и локальные факторы, «сдвиг проблем»

Введение

В 2007–2008 годах нами было проведено исследование, направленное на диагностику проблем трансформации системы управления вузом в связи с реформированием российской высшей школы, в частности, переходом к Болонским стандартам.¹ Проблема организации управления в вузе в современных условиях активно обсуждается в научной литературе. Из всего многообразия подходов и концепций, описывающих возможные стратегии изменений, мы используем типологию, разработанную А.О. Грудзинским. В нее включено пять основных типов вузов и соответствующих им систем управления: отзывчивый университет, предпринимательский университет, предприятие-университет, сетевой университет, университет-технополис [1]. Можно предположить, что выбор и применение какого-либо из данных подходов для модернизации деятельности отдельных учебных заведений в зависимости от специфики их проблемной ситуации может оказаться весьма плодотворным. Однако общим недостатком таких типов преобразований, как и ряда других, вошедших в наш обзор (матричное управление [2], автономные организационные формы существования вуза [3], вуз как саморазвивающаяся система [4]), является их направленность исключительно на проектирование процесса управления в высшем учебном заведении при отсутствии исследования уже существующей системы, ее описания и объяснения.

Если под управлением иметь в виду «не только воздействие субъекта на объект, а и способ рационального установления и контроля причинно-следственных связей в системах социального действия, планируемых и спонтанных, направленных на решение проблемы» [5], то мы приходим к выводу, что эта типология, имея прикладной характер, не учитывает то многообразие взаимоотношений, которые сложились между участниками управленческого взаимодействия по поводу решения стоящих перед ву-

¹ Исследование было проведено на базе Вологодского государственного технического университета (ВоГТУ) – типичного регионального вуза. Выборки двух этапов исследования составили, соответственно, 1200 и 470 человек. На первом этапе (выборка – 1200 человек) были опрошены первокурсники и старшекурсники пяти вузов Вологодской области, в том числе, ВоГТУ. На втором этапе (выборка – 470 человек) респондентами стали абитуриенты, старшекурсники и выпускники только ВоГТУ.

зом проблем, а также особенности той стадии развития, на которой находится учебное заведение в определенный период времени [6].

Основным отличием нашего исследования от других, изучающих организацию управления высшими учебными заведениями, является выбор в качестве ключевого предположения о необходимости предварительного определения основных трудностей, с которыми сталкивается вуз в процессе преобразований. Уровень эффективности существующей системы управления и коммуникативных отношений, сложившихся между ее представителями, оценивается в контексте выявленных проблемных ситуаций. Данный подход представляется нам предпочтительным, поскольку дает возможность сопоставить институциональные преобразования, вызванные общегосударственными реформами, со спецификой локальной организации (вуза). Установление реально сложившегося сочетания институциональных и локальных факторов, позволяет определить «болезненные точки» в системе управления вузом при его переходе от традиционного типа функционирования, связанного с воспроизводством заданного числа специалистов определенного профиля, к инновационному, ориентированному на подготовку конкурентоспособных выпускников, востребованных на рынке труда.

Основная часть

Приоритетная задача, решаемая в этом исследовании – установление основных институциональных и локальных факторов, влияющих на трансформацию системы управления вузом. В качестве его методологической предпосылки выступило предположение о реально существующем «сдвиге проблем» функционирования университетов в связи с реформированием отечественной высшей школы, в котором эти факторы находят непосредственное отражение. В ходе исследования были разработаны эмпирические показатели, характеризующие этот сдвиг.

С одной стороны, «сдвиг проблем» задан социетально и институционально. С другой стороны, он осуществляется в локальной организации, действующей в определенной внешней среде [7]. Для сочетания этих аспектов необходимо было рассматривать конкретный вуз и свойственные ему реальные проблемы в рамках определенной структуры, отражающей различные уровни социального порядка. Придерживаясь положений структурно-функционального подхода, мы, вслед за Т. Парсонсом, рассмотрели следующие уровни социокультурной регуляции социальных систем: социетальный, институциональный, менеджериальный и технический (инструментальный). В соответствии с этим были теоретически выделены типы проблем, с которыми сталкивается вуз в связи с переходом к Болонским стандартам, и определены их эмпирические референты (показатели).

Социетальные проблемы: проблема реформы образования в стране, целью которой является «осовременивание» (модернизация), прежде всего, содержания образования, приведение его к международным стандартам, чему в отношении вузов должно способствовать их вхождение в Болонский процесс. Эмпирический референт для анализа проблемного поля конкретного вуза – отношение основных участников учебного процесса (от абитуриентов до выпускников) к переходу на показатели Болонского стандарта.

Институциональные проблемы: проблема определения вузом своего места в конкурентной среде рынка образовательных услуг и рынка труда. Референты: привлекательность вуза по сравнению с другими вузами, действующими в том же образовательном пространстве; востребованность диплома вуза в глазах абитуриентов, студентов и выпускников на рынке труда; конкурентоспособность диплома.

Менеджерские (собственно управленческие) проблемы: проблема перехода вуза на новые показатели конечного результата. Отсюда референты: влияние вуза на трудоустройство выпускников; поддержание выпускниками отношений с вузом.

Инструментальные (продуктивные) проблемы: проблемы непосредственного влияния учебного процесса на подготовку специалистов, на получение знаний, умений и навыков, необходимых для успешной работы. Референты: общая оценка выпускниками своей подготовки; дифференциация подготовки по видам знаний и умений; дифференциация уровня подготовки по факультетам.

Таким образом, мы гипотетически выделили четыре уровня практических проблем, стоящих перед вузом в современных условиях, и некоторые референты (показатели) их существования. Для проверки предположения о напряженности проблемного поля вуза необходимо было получить эмпирические данные по каждому сгустку проблем путем обращения к их непосредственным носителям. Для этого были проведены социологические опросы абитуриентов, студентов-старшекурсников и выпускников. Абитуриенты отражают состояние среды вуза на входе в учебный процесс, студенты-старшекурсники могут дать сведения о состоянии учебного процесса, выпускники могут оценить его результаты. Причем, за каждой из этих категорий респондентов стоят «значимые социальные акторы», имеющие прямое отношение к формулированию таких оценок. За первой – родители, за второй – преподаватели и сотрудники (и в целом внутренняя среда вуза, к которой относится деятельность кафедр, деканатов, нормы, правила и господствующие ценностные ориентации), за третьей – работодатели и особенности реального трудоустройства. Значимые социальные акторы – это важная для нас эмпирическая группа и теоретическое понятие.

Сочетание оценок респондентов со стороны абитуриентов – студентов – выпускников позволяет, на наш взгляд, выделить в проблемном поле вуза актуальные узлы проблем, или проблемные ситуации.

Вопрос «сдвига проблем» изучается, начиная с социетального уровня регуляции, затем переходит с уровня на уровень и преобразуется на нижнем уровне (инструментальном) в конкретные изменения в организации учебного процесса от приема абитуриентов до выпуска специалистов с новыми профилями специализации и дипломами. И, в определенной степени, со старыми проблемами трудоустройства, поскольку на рынок труда приспособляется к преобразованиям высшей школы, а наоборот.

В проблемном поле вуза можно зафиксировать три основных узла «сдвига проблем», в которых прослеживается переход от институциональных факторов, влияющих на систему управления вуза, к локальным.

Первый: переход от социетальных к институциональным проблемам, поскольку Болонский стандарт не учитывает специфической ситуации на рынке труда в регионе.

Второй: переход от институционального уровня к менеджерскому представляет собой организационные трудности (изменения в структуре кадров, учебных курсов) и изменения в структуре управления. Переход на Болонский стандарт означает переход с одних конечных результатов на другие и обостряет значение трудоустройства.

Третий: переход от менеджерского уровня регуляции непосредственно к регуляции учебного процесса, затрагивающей отношения преподавателей и студентов с позиций большего соответствия знаний, умений и навыков требованиям будущих рабочих мест и карьерного роста выпускников.

Таким образом, сдвиг проблем происходит по всей иерархии регуляторов, но при переходе с уровня на уровень меняется их содержание и состав субъектов, принимающих и исполняющих решения.

Данный подход был применен в ходе эмпирического исследования, проведенного на базе ВоГТУ. Эмпирически «сдвиг проблем» нашел отражение в семи проблемных ситуациях, связанных со следующими аспектами деятельности вуза: ориентация учеб-

ного процесса; помощь вузастудентам в выборе будущего места работы в процессе обучения; информирование студентов о востребованности их специальности на рынке труда; степень ориентации вуза на ожидания будущих рабочих мест при организации учебного процесса; поддержание вузом устойчивой обратной связи с выпускниками; ориентация вуза на рынок труда; привлекательность Болонских стандартов подготовки специалистов для студентов и выпускников.

Проблемные ситуации вуза были определены следующим образом (последовательность перечисления проблем построена в соответствии с переходом от институциональных факторов к локальным).

- (1) В целом негативная оценка двухуровневой системы образования. Как показал наш опрос, довольно значительное число (от 60% до 70% – по разным группам опрошенных) респондентов высказались за сохранение прежней системы подготовки специалистов.
- (2) Низкая оценка студентами старших курсов и выпускниками уровня востребованности специальностей по ряду профилей подготовки. Опрос показал, что если абитуриенты настроены оптимистично по поводу востребованности своей будущей специальности (75% оценивают ее как востребованную), то старшекурсники предвидят серьезные трудности со своим трудоустройством по специальности (44% считает, что специальность востребована, 41% – не востребована). Особенно эта проблема, по мнению респондентов, актуальна для некоторых факультетов, например, экологии, гуманитарного (74% и 70% выпускников, соответственно, оценивают специальности этих факультетов как невостребованные).
- (3) Сравнительно низкий уровень удовлетворенности выпускников полученными в вузе знаниями и навыками. Опрос показал, что диплом ВоГТУ и полученная в университете специальность в некоторой степени способствуют карьерному росту выпускников, однако многие из них отмечают как положительные, так и отрицательные стороны вузовской подготовки. От 40% до 75% выпускников (по разным факультетам) считают, что на практике им пригодились знания по специальности. От 10 % до 50 % отметили недостаток теоретических знаний, от 20% до 40% – прикладных.
- (4) Слабое участие университета в процессе трудоустройства выпускников. Только 6% старшекурсников отметили, что они ищут работу с помощью своего вуза, и 11% выпускников, что они нашли работу при его участии.
- (5) Слабая профориентация не только абитуриентов, но и студентов старших курсов. Лишь менее половины абитуриентов (46%) имеют представление о том, где и кем они будут работать после окончания вуза. Эта ситуация не меняется до последних курсов обучения (57% старшекурсников не имеет определенных планов трудоустройства). Большинство студентов начинает задумываться над этими вопросами только к окончанию университета: 74% старшекурсников еще не занимались вопросом послевузовского трудоустройства или только приступили к его решению.
- (6) Слабая связь выпускников с ВоГТУ, нереализованный потенциал их взаимной заинтересованности. Больше 20% выпускников поддерживают деловые отношения с подразделениями вуза и отдельными преподавателями (24%) и примерно столько же ратуют за поддержание таких форм взаимодействия с университетом как: повышение квалификации, консультационные услуги и обсуждение деловых предложений (22%). Однако довольно значительная часть выпускников (более 70%) «выпадает» из таких форм отношений.
- (7) Конкуренентоспособность диплома вуза за пределами Вологодской области. По нашим данным, ВоГТУ ориентируется, преимущественно, на рынок труда Воло-

гды и Вологодской области: около 90% выпускников, участвовавших в опросе, живут и работают в Вологде и Вологодской области, 91% респондентов-выпускников оценивает диплом ВоГТУ как конкурентоспособный на территории Вологодской области. Но на этом рынке работают и многие другие учебные заведения, да и сам рынок имеет ограниченную емкость. Актуальное значение приобретают вопросы: открытия филиалов, использования современных технологий, например, дистантного обучения. При этом конкурентоспособным за пределами области диплом ВоГТУ считает только 21% опрошенных выпускников.

В этой связи появляется возможность исследования проблемы формирования системы управления вузом, которая реально и потенциально способна осуществить его перевод на новый, инновационный тип функционирования. Последний, в отличие от традиционного, ориентируется не на выпуск специалистов определенного профиля без учета реальных экспектаций рынка труда, но стремится к подготовке востребованных и конкурентоспособных выпускников.

Признаками традиционного типа функционирования будут являться: ориентация учебного процесса на выпуск специалистов широкого профиля; отсутствие помощи вуза студентам в выборе будущего места работы; отсутствие информирования вузом студентов о востребованности их специальности на рынке труда; организация вузом учебного процесса и передачи знаний без учета экспектаций будущих рабочих мест; отсутствие устойчивой обратной связи вуза с выпускниками; ориентация вуза только на местный рынок труда; низкая привлекательность болонских стандартов подготовки специалистов для студентов и выпускников, отсутствие стимула к этому переходу.

Соответственно, признаки инновационного типа: ориентация учебного процесса на трудоустройство выпускников в соответствии с профилем подготовки; оказание вузом помощи студентам в выборе места работы уже в процессе обучения; информирование вузом студентов о востребованности их специальности на рынке труда; организация учебного процесса на основе экспектаций будущих рабочих мест; поддержание вузом устойчивой обратной связи с выпускниками; проведение вузом экспансии на широкий рынок труда; высокая привлекательность болонских стандартов подготовки специалистов для студентов и выпускников.

Заключение

В результате проведения первого этапа исследования были установлены основные институциональные и локальные факторы, оказывающие влияние на «сдвиг проблем» в системе управления конкретным вузом (ВоГТУ) в связи с общероссийским реформированием высшей школы. Сочетание факторов позволяет говорить о трудностях, характеризующих переход вуза с традиционного на инновационный режим функционирования. Этот «сдвиг» требует соответствующих изменений в организации управления вузом. Основным направлением дальнейшего исследования является изучение сложившейся системы управления и ее готовности к мобилизации вуза для решения установленных проблем.

Литература

1. Грудзинский А.О. Проектно-ориентированный университет. Профессиональная предпринимательская организация вуза. – Н.Новгород.: Изд-во ННГУ, 2004. – 370 с.
2. Ключев А.К. Новые модели управления вузом: шаг вперед или два назад?// Университетское управление. – 2004. – № 5–6 (33). – С. 53–61.

3. Князев Е.А. Перспективный инструмент совершенствования вузовского управления // Университетское управление. – 2004. – №2 (30). – С. 10–16.
4. Макаркин Н.П., Томилин О.Б., Фадеева И.М. Матричное управление в высшем учебном заведении // Университетское управление. – 2004. – № 1(29). – С. 43–47.
5. Тихонов А.В. Социология управления. – М.: Канон+, 2007. – 350 с.
6. Елисеева А.М. Социальная диагностика коммуникативных отношений в системе управления вузом (на примере Вологодского государственного технического университета) // Социология образования. – 2008. – №11. – С. 68–74.
7. Ядов В.А. Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций: курс лекций. – СПб.: Интерсоцис, 2006. – 112 с.

ДВЕ СТРАТЕГИИ КОНСТРУИРОВАНИЯ ИДЕНТИЧНОСТИ

Е.С. Зеленская

(Институт философии НАН Беларуси)

Научный руководитель – д.ф.н., профессор В.В. Позняков

(Республиканский институт высшей школы)

В данной статье предпринята попытка понять причины некоторых негативных тенденций, наличие которых констатируется на протяжении нескольких десятилетий в современной культуре. Наиболее часто упоминаемые среди них – дробление культурного пространства, зыбкость личностных оснований – подвергнуты довольно тщательному анализу. С помощью обращения к концепции идентичности, а что еще важнее – к сути современных «identity studies» – автор статьи намечает контуры концептуального понимания указанных проблем.

Ключевые слова: идентичность, причастность, внеположенность, произвольность идентификации

Введение

В качестве предмета научного рассмотрения проблема идентичности была обозначена в середине двадцатого века. Масштабы и глубина проблем, включенных в поле анализа, их междисциплинарный статус, постоянство внимания исследователей – все это характеризует данное поле исследования сегодня.

Вопрос о том, каким образом формируется идентичность человека в современных культурных, условиях представляет особый интерес.

На данном этапе развития гуманитарного знания в научной литературе представлены различные решения указанного вопроса. Однако все многообразие подходов можно разделить на две группы.

К первой группе (эссенциализм) отнесем все те концепции, которые в качестве основания идентичности человека предполагают наличие некоторых независимых от человека, предзаданных сущностей, выступающих в качестве источника идентичности. Идентичность, таким образом, оказывается тем, что непосредственно определяется через принадлежность к этим сущностям. Примером подобного понимания идентичности можно назвать понимание идентичности в рамках всех теорий, основанных на идеях психологии «самости» (self-psychology), нарративного подхода, структурного символического интеракционизма, пассионарности и др.

Ко второй группе (конструктивизм) отнесем концепции, основанные на принятии идеи о принципиальной невозможности существования любого рода предзаданных сущностей, любых субстратов, выступающих в качестве основания идентичности. Идентичность является, прежде всего, совокупностью определенных качеств, сформировавшихся у человека под влиянием окружающей его социальной и культурной среды, следствием его включения в процесс взаимодействия с другими людьми. Тесно связаны с этой идеей теории, представленные в таких направлениях как «культурная психология», гендерный подход и др.

Однако, при критическом рассмотрении обозначенных позиций, мы можем зафиксировать общий для двух принципиально различных подходов момент. Идентичность и в том и в другом случаях оказывается результатом произвольного принятия человека того, что ему предлагается в качестве образа себя. Идентичность в обоих указанных случаях не зависит от самого человека.

Согласно эссенциалистскому подходу, идентичность определяется принадлежностью индивида к определенной группе, территории либо любому другому основанию, которое непосредственно связано с некоторой сущностью. В рамках конструктивизма

идентичность индивида оказывается тем, что определяется его включением в процесс конструирования. Это также исключает активную, творческую деятельность позицию человека в вопросе формирования собственной самости.

Таким образом, оказывается, что практически все существующие концепции идентичности принимают тот факт, что человек не играет важной роли в формировании собственной идентичности. И идентичность становится принятием, копированием уже готовых образов себя.

Этот факт рассматривается нами как недостаток существующих подходов. Преимущество же нашей позиции заключается в том, что формирование идентичности рассматривается нами как творческий и активный выбор человеком самого себя в мире его повседневности в противоположность произвольной смене образов себя.

Основной текст

Задачей данной статьи является обоснование того, что в современной культурной ситуации особую значимость приобретает активная позиция человека в процессе выстраивания его идентичности. Доказательство этого будет осуществлено на основании анализа условий формирования человеком целостного образа самого себя; произвольности конструирования идентичности в современной культуре; несовпадения произвольной идентификации и активного конструирования идентичности.

В первичном акте осознания самого себя конструируется субъективность, «самость» человека, которая представляет собой некоторую целостность. Это убедительно продемонстрировали советские психологи, анализировавшие процесс онтогенеза человека. Об этом говорит американский психолог, философ и психоаналитик Р.Д. Лэнг, который подчеркивает, что психическая природа человека основана на некотором единстве. Поэтому индивид в своем нормальном состоянии «обладает чувством своего присутствия в мире в качестве реальной, живой, цельной, и, во временном смысле, непрерывной личности» [1], что возможно только в случае «онтологической уверенности человека». Другими словами, для того, чтобы осуществлять свою целостность, человеку необходима уверенность в окружающем его мире, связанная с уверенностью в стабильности самих оснований этого мира.

Одним из способов самоопределения человека и поддержания его единства, является реализация чувства принадлежности, что, по сути, представляет собой осуществление операции отождествления. Этот факт подтверждают современные психологические исследования, но задолго до появления психологии как науки эта взаимосвязь была обозначена в работах наиболее значительных философов.

Древнегреческий философ Платон в своем диалоге «Федон», размышляя о природе человека, говорит о том, душа возникает не через соединение с телом, но как сопричастность к высшему уровню бытия: единству Истины, Добра и Красоты. Обладая скрытой памятью об этом мире, соответственно уровню воспоминаний, какие она сохранила, душа проходит свой земной путь. Античный философ опирается на понятие равенства, которое он рассматривает как конститутивную черту человеческой души. Именно равенство позволяет душе каждого человека осуществить операцию осознания сходства и различия и на этом построить свое существование - осознать и сопричастность к «миру идей» [2].

Благодаря тому, что сопричастность и равенство являются основаниями человеческой души, она не может центрироваться на себе. То есть душа возникает посредством стремления к тому, что находится вне ее.

Согласно Платону, постижение человеком своей собственной сути и достижение истинного назначения, возможно только через подчинение чему-либо превосходящему человека по степени причастности к совершенству. Таким образом, отождеств-

ление себя с высшим миром, совершенством воспринимается как естественная потребность человека.

Через почти тысячу лет, в работах средневекового философа Августина Блаженного мы находим схожие идеи. Обращаясь к проблеме человека и его существования, связи человека с миром и Богом в своей «Исповеди» он говорит: «человек, это малое звено в Творении Твоем, отваживается воспевать Тебе хвалу. Но Ты сам его к этому поощряешь, чтобы он находил наслаждение в прославлении Тебя, ведь душа человека покоя в себе не находит, пока ни успокоится в Тебе» [3]. Очевидно, что средневековый человек высказывает то самое чувство «нехватки», которое признается современными психологами базовым пунктам в процессе конструирования субъективности. Августин полагает, что центр человеческой самости находится вне ее самой, чем и объясняется чувство «нехватки». Именно это и объединяет позиции Августина и Платона.

Христианский философ говорит о том, что существует путь, следуя которому можно обрести единство и цельность «самости». Это – осознание собственной принадлежности к божественному миру, который в христианской традиции представлен персонифицированным Богом.

Новое время стало «поворотной эпохой» в интеллектуальной истории человечества. Однако уже знакомые нам мысли о человеческой самости имплицитно присутствуют и в работах Р. Декарта, французского философа. Рассмотрим подробнее известный его тезис: «я мыслю, следовательно, существую». В контексте нашего исследования следует расширить привычные гносеологические интерпретации данного положения и показать, каким образом, оно связано с вопросом о природе человеческой души.

Декарт показывает, что в том случае, если человек полагает собственный центр в самом себе, то он не может быть ни в чем уверен: «Кроме того, некогда я полагал, что чувствую во сне многие вещи, которых на самом деле я не чувствовал; и поскольку среди них не было ничего настолько достоверного, чтобы я не мог в этом усомниться, я решил, что не могу утверждать, будто я – вещь чувствующая, т.е. видящая глазами и слышащая ушами; ведь таким образом могло бы статься, что при отсутствии всего этого я тем не менее считал бы, будто я чувствую» [4]. Следовательно, субъект, центрированный на самом себе, обречен на тотальное сомнение, «dubito» – единственное, на что он может рассчитывать.

Для того, чтобы быть уверенным в существовании объективного мира, в том, что он не есть лишь мой сон или игра аффектов, Декарт убежден: основание человеческой самости должно лежать вне ее. Этим основанием, согласно французскому философу, является Бог: «Ибо какое более твердое и более прочное основание можно найти для того, чтобы установить истину, хотя бы и выбранную по желанию, нежели постоянство и неизменность самого Бога?» [5]

Таким образом, мы можем заключить, что человек может обрести целостность и единство только в том случае, если он не замкнут сам на себе. А это, в свою очередь, возможно посредством осознания собственной тождественности бытию, превосходящему его самого. Ведь именно это и служит отправной точкой в процессе конструирования самости.

Современная культура бросает вызов человеку. Изменения в области культуры в значительной степени оказались обусловлены изменением философских оснований мировоззрения, имевших место на протяжении последнего времени. Главной тенденцией этих трансформаций было отрицание существования внеположенных человеку оснований конструирования самости. Последовательно были разрушены представления о том, что человек может отождествлять себя с тем, что не сводимо к нему самому.

Сегодня культура оказывается «культурой дробления» [6], так ее описывает французский философ Ж. Бодрийяр, добавляя, что ситуацию характеризует отсутствие определенности, хаотичное движение идей, безразличное к их содержанию, «опусто-

шение» ценностей: ценности оказываются свободными от своей сущности, смысла и предназначения. Похожие идеи высказывает и З.Бауман, который в качестве основных изменений обозначает «глубокую неопределенность и мягкость мира – в нем всякое может случиться и все может быть сделано, но ничего не может быть сделано раз и навсегда...» [7]. Свободе конструирования себя была противопоставлена стала произвольная активность субъекта в выборе собственной идентичности. Произвольность заключается в возможности ничем не обремененного присвоения образа себя и беспроblemной смены этого образа.

Такая ротация образов себя приводит к размыванию четких границ самости ввиду невозможности подведения под единое основания их множественности. Еще Платон говорил, что «становясь тождественным многому, неизбежно становишься многим, а не единым» [2]. Следовательно, эта множественность является результатом полагания человеком центра самости в самом себе. Как было показано в первой части статьи, возникновение целостной самости возможно лишь тогда, когда основание ее находится вовне.

Актуализация исследований идентичности связана с развернувшейся тенденцией к указанной циркуляции образов самости. Впервые самостоятельной категорией научного анализа идентичность становится в шестидесятых годах двадцатого века с выходом работы американского психолога и философа Э. Эриксона «Идентичность: юность и кризис». То, что происходило в этой проблемной сфере дальше наиболее адекватно описывается выражением «дискурсивный взрыв вокруг концепта идентичности» [8]. Это подтверждают точные количественные данные. Например, в базе данных PsychINFO количество записей, появившихся в ответ на запрос с ключевым словом «идентичность», увеличивалась более чем в два раза в течение каждых десяти лет с 1940 г. Например, в 40-х было 78 записей, а далее – 223, 775, 2896, 6901, 15 106 в соответствующих декадах. В 2005-м количество записей составляло 12 000. Таким образом, к концу первой декады нового столетия количество записей, отсылающих к статьям, так или иначе посвященным проблемам идентичности, может превысить 20.000. Аналогичная ситуация наблюдается и в других информационных базах [9].

И, таким образом, исследования идентичности изначально разворачиваются как поиск ответа на вопрос, каким образом, человек может осуществить свою целостность, свое единство. Интересно, что связь отмеченных проблем проявляется даже в названиях работ, которые выходили во второй половине двадцатой века. Например, книга «Идентичность и тревожность: выживание личности в массовом обществе» под редакцией Штайна, Видиха и Уайта в качестве основной, центральной главы помещала работу Э. Эриксона «Проблема Эго-идентичности» [9]. Однако, исследования идентичности изначально отражали доминирующую необременность в выборе самого себя.

Для выявления этой связи обратимся к анализу концепта идентичности. В результате уже упоминавшегося «дискурсивного взрыва» этот анализ затруднен и для своего детального рассмотрения требует более объемной статьи. Поэтому необходимо выявить инвариант, присутствующий в этих исследованиях, что возможно посредством обращения к этимологии концепта.

Слово «идентичность» происходит от позднелатинского *identitas*, которое в свою очередь образовано от латинского корня *idem* со значением «сохраняющийся неизменным на протяжении определенного промежутка времени». Следовательно, в самом общем виде, данный концепт можно определить как «одинаковость», тождество, равенство самому себе. Вспомним, что для Платона категория равенства в вопросе о человеческой душе также была важна. Однако, это никак не равенство человека самому себе, но всегда равенство идеальному бытию, представленному единством Истины, Добра и Красоты. В этом контексте дополнительные смыслы приобретают идеи Декарта о том, что человеку, полагающемуся только на самого себя, остается лишь сомнение.

Таким образом, современные концепции идентичности являются свидетельством того, что в современной культуре превалирует тенденция к произвольному конструированию самости.

Однако, произвольная идентификация не совпадает с активным конструированием идентичности. Из вышесказанного ясно, что основными чертами произвольного конструирования самости являются следующие:

- (1) Иллюзия равенства самости самой себе. Помимо уже сказанного это значит, что человек пытается основывать свою целостность на самом себе.
- (2) Вариативность в выборе образа себя. Другими словами, в любой момент времени присвоенная ранее идентичность образ самого себя может быть заменена на другую, следующую.

Следствием обозначенных моментов является ситуация, в которой человек обеспечивает свою целостность и непрерывность за счет присвоения образов самого себя, скольжением по собственным множественным идентичностям. Более того, центрирование на самом себе неизбежно ведет к тому, что самость поддерживает свою устойчивость только на основании бесконечной смены идентичностей.

Выше мы указывали, что произвольная идентификация осуществляется при наличии избыточного количества образов себя, предназначенных для присвоения. Однако, не стоит полагать, будто активная позиция в конструировании самости предполагает сведение множественности идентичностей к ограниченному числу вариантов. Ведь любая активность подразумевает свободу в качестве условия своей возможности, и в этой связи множественность не может рассматриваться как негативный фактор.

В отличие от произвольной идентификации активное конструирование самости включает в себя следующие моменты:

- (1) Центр самости внеположен ей. Человек обретает свою целостность благодаря чему-либо, его превосходящему.
- (2) Выбор образа себя предполагает принятие ответственности за этот выбор. И, следовательно, делает невозможным столь легкий отказ от него, как в случае с произвольной идентификацией.

Таким образом, активная позиция подразумевает творческий деятельностный подход человека к формированию собственной самости.

Данная идея не является новой в философии, в том числе и белорусской. Так, А.С. Майхрович в своей работе «Об эстетическом освоении действительности» показал, что писал, что «сведение неизвестного, таинственного к известному и оформленному явилось важным шагом по пути установления приемлемых для человека отношений с непонятными проявлениями действительности» [10]. И, преодолевая страх перед окружающим его хаосом, «человек смог обнаружить гармонию вещей и мироздания, научился воспроизводить ее заново, превратив это творчество в своего союзника» [10]. Как видим, что самые первые шаги человека связаны с потребностью творческого преобразования окружающей действительности и, тем самым, формированием самого себя.

Заключение

В заключение, сделаем следующие выводы. Важнейшим условием формирования целостности человека является осознание им того, что центр его самости лежит вне его самого. Для Платона этим внешним центром служит Благо как единство Истины, Добра и Красоты, у Августина Блаженного - персонифицированный христианский Бог, у Декарта Бог как гарант существования объективного мира.

В современной культуре считается возможным выстраивание единства и целостности человека, центрированного на самом себе, что связано с тенденцией к последова-

тельному отказу от любых трансцендентных порядков. В связи с тем, что самость центрирована на самой себе, единственный способ поддержания целостности заключается в серии бесконечно сменяемых образов самого себя. С этим непосредственно связан «всплеск» исследований идентичности, который, по сути, отражает обозначенную выше тенденцию.

В статье произвольная идентификация противопоставлена активному конструированию идентичности, под которым понимается творческое и деятельностное отношение человека к формированию самого себя.

Таким образом, парадоксально, но именно в то время, когда человеку предлагаются разные варианты идентичности, разные образы, он должен занять активную творческую позицию. А значит, перспективным направлением в области исследований идентичности является определение оснований для осуществления активного и творческого формирования идентичности.

Литература

1. Лэнг Р. Расколотое "Я" – СПб.: Академия, 1995. – 352 с.
2. Платон Сочинения – М.: Мысль, 1970. – 611 с.
3. Августин Блаженный Исповедь – М.: Дарь, 2007. – 576 с.
4. Декарт Р. Разыскание истины посредством естественного света – М.: Мысль, 1989. – 654 с.
5. Декарт Р. Мир, или трактат о свете – М.: Мысль, 1989. – 654 с.
6. Бодрийяр Ж. Прозрачность зла – М.: Добросвет, 2000. – 258 с.
7. Бауман З. Индивидуализированное общество – М.: Логос, 2002. – 390 с.
8. Hall S. Who needs identity? //Questions of cultural identity. – 1996. – Vol. 16. – № 2. – P. 1– 17.
9. Cote J. Identity Studies: how close are we to developing a social science of identity?-An appraisal of the field //Identity: an international journal of theory and research. – 2006. – Vol. 6 – № 1. – P. 3– 25.
10. Майхрович А.С. Об эстетическом освоении действительности – Мн.: Наука и техника, 1973. – 181 с.

ПОЛИТИКА РФ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Н.В. Погорелова

(Ульяновский государственный технический университет)

Научный руководитель – к.ф.н., доцент И.А. Манахова

(Ульяновский государственный технический университет)

Информационное общество – историческая фаза развития цивилизации, в которой главными продуктами производства являются информация и знания. В условиях мирового развития в направлении информационного общества перед Россией стоит важная задача не только не отстать от передовых стран, но и войти в число лидеров. Существует известное на весь мир высказывание Ротшильда: «Кто владеет информацией – тот владеет миром».

Ключевые слова: информационное общество, информация, политика

Введение

Наша страна, в силу своей истории, потенциала, масштаба, может и должна быть одним из лидеров мирового сообщества. Чтобы этого достичь, нужно правильно выбрать курс, уловить и использовать тенденции, определяющие ход развития цивилизации.

Разрабатывая стратегию прорыва, важно помнить: те пути, которые еще вчера были для нас магистральными, уже в недалеком будущем могут завести в тупик. Мы вошли в новый век, совсем не похожий на индустриальный мир XX столетия, где мощь страны определялась миллионами тонн угля, чугуна и стали, количеством произведенных станков и прокатных станов. Пришли иные времена, перед человечеством открылись невиданные возможности, и ныне мы в полной мере осознаем: кто владеет информацией – владеет миром.

Главной движущей силой прогресса становятся знания и технологии обмена информацией. Новый мир – это мир компьютеров и Интернета, мир сотовых телефонов и факсов, мир сетей связи и телевидения, мир высоких технологий, от масштабов и эффективности использования которых напрямую зависит благополучие народов и государств. Выигрывают те, кто делает ставку на производство знаний и информации.

Развитие информационных и коммуникационных технологий не только объединяет мир, – оно же его и заново разделяет. Все отчетливее становится деление на лидеров, уже осуществивших переход к экономике XXI века, и всех остальных, по тем или иным причинам не сумевших этого сделать. Разрыв между этими двумя группами стран неумолимо нарастает; меняется баланс сил в мире; возникают новые очаги напряженности, источники новых конфликтов. Тех, кто опаздывает, плетется в хвосте общественного прогресса, повторяя и заимствуя достижения своих более успешных, более предприимчивых соседей по планете, ждет незавидное будущее.

У России есть необходимые предпосылки, для того чтобы достойно ответить на вызовы времени. Достижения отечественной науки неоспоримы, школы наших ученых и программистов признаны во всем мире. Российскими компаниями, несмотря на их молодость, накоплен опыт производства товаров и услуг, использующих современные технологии. В значительной степени компьютеризированы многие отрасли хозяйства, в частности – банковская сфера и сфера государственного управления. Люди в нашей стране все более глубоко осознают необходимость использования вычислительной техники и информационных технологий в бизнесе и государственном управлении, в здравоохранении и культуре, в науке и образовании.

Россия: точка отсчета

Все достижения России в области развития информационного общества пока можно считать только предпосылками. По уровню технической оснащенности, по степени развития инфраструктуры и освоения технологий мы пока отстаем от мировых лидеров. На низком уровне находится оснащение персональными компьютерами; доступ в Интернет, особенно в отдаленных регионах, остается редкостью. В самой начальной стадии развития находятся системы «электронного правительства» и электронной торговли.

"Электронное правительство" в России: рейтинг информационной открытости

Институт развития свободы информации составил рейтинг информационной открытости сайтов органов власти в России за 2008 год. Эксперты отмечают, что общий показатель информационной открытости сайтов федеральных органов исполнительной власти несколько снизился, и называют две основные причины этого. Во-первых, несколько изменилась методика оценки информационной открытости сайтов: в этом году особое внимание было уделено детальному изучению информации о выполняемых ведомствами государственных функциях и предоставляемых государственных услугах. Во-вторых, многие ведомства открыли новые виртуальные представительства, позаботившись о дизайне, но забыв о необходимости информационного наполнения сайта. При этом отмечается, что сегодня органы государственной власти охотно делятся общей информацией данными о структуре, руководстве ведомства. Однако при этом практически невозможно получить сведения, связанные с финансовыми расходами госорганов. Причем это общее "правило", касающееся как федеральных, так и региональных органов власти.

Первая пятерка итогового сводного рейтинга информационной открытости федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации в 2008 году.

1. Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент) <http://www.rupto.ru> 38,40% (степень информационной открытости).
2. Федеральное казначейство (Казначейство России) <http://www.roskazna.ru/> 35,83%.
3. Федеральная таможенная служба (ФТС России) <http://www.customs.ru/> 34,94%.
4. Министерство здравоохранения и социального развития РФ (Минздравсоцразвития России) <http://www.minzdravsoc.ru/> 32,42%.
5. Министерство образования и науки РФ (Минобрнауки России) <http://www.mon.gov.ru/> 32,38%.

На фоне "отстающих" федералов региональные власти выглядят куда более открытыми. Рейтинг открытости региональных органов государственной власти вырос на 4% и составил 38%. Рейтинг открытости региональных законодательных органов власти вырос на 6% и составил 44%.

Первая пятерка итогового рейтинга информационной открытости органов государственной власти субъектов Российской Федерации в 2008 году.

1. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра Правительство <http://www.admhmao.ru> 73,10%.
2. Воронежская область Администрация <http://www.govvrn.ru> 65,51%.
3. Республика Татарстан Кабинет Министров – Правительство <http://prav.tatar.ru/> 65,09%.
4. Санкт-Петербург Правительство <http://www.gov.spb.ru/> 64,93%.
5. Москва Правительство <http://www.mos.ru/> 63,96%.

В рамках этого вопроса целесообразно было бы сказать о принятии 9 февраля 2009 года Федерального закона Российской Федерации N 8-ФЗ "Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного само-

управления". В рамках этого закона основными принципами обеспечения доступа к информации для граждан РФ о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления являются:

1) открытость и доступность информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом;

2) достоверность информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления и своевременность ее предоставления;

3) свобода поиска, получения, передачи и распространения информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления любым законным способом;

4) соблюдение прав граждан на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту их чести и деловой репутации, права организаций на защиту их деловой репутации при предоставлении информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления.

Должностные лица государственных органов и органов местного самоуправления, государственные и муниципальные служащие, виновные в нарушении права на доступ к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, несут дисциплинарную, административную, гражданскую и уголовную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Данный Федеральный закон вступает в силу с 1 января 2010 года.

В июле прошлого года на заседании президиума Госсовета в Петрозаводске президент Дмитрий Медведев высказал мнение о том, что Россия обладает всеми возможностями, чтобы стать одной из стран-лидеров в сфере развития информационно-коммуникационных технологий. 12 февраля 2009 года в Кремле на первом заседании Совета по развитию информационного общества в РФ глава государства констатировал серьезное отставание России в этой сфере от развитых стран. "За последние годы информационные технологии и услуги составили существенную статью нашего гражданского несырьевого экспорта, достигнув уровня приблизительно в один миллиард долларов. Однако по ключевым показателям развития информационного общества мы все еще страшно далеки от развитых стран. Все это нас не устраивает", – сказал Медведев. Президент обратил внимание на то обстоятельство, что в международных рейтингах Россия "занимает даже не 20–30, а 70–80 место" по уровню развития сферы информационно-коммуникационных технологий [1].

Технологическое отставание чревато для нас экономическими потерями: неспособностью бороться с конкурентной разведкой иностранных фирм и государств, с целенаправленным распространением негативной информации, влекущей экономические потери, с хищениями интеллектуальной собственности. А в случае военных действий оно может обернуться разрушением систем связи страны, поражением вычислительных центров и телекоммуникационных сетей.

У нашей технологической отсталости есть свои исторические причины, но, какими бы они ни были, мы можем и должны быть готовы ответить на вызовы времени. Мы можем и должны быть среди сильных, а не среди слабых, среди лидеров, а не среди отстающих. В XXI веке Россия обязана решить доставшиеся ей в наследство от прошлого столетия экономические и социально-политические проблемы, опираясь на самые передовые достижения человеческой мысли.

Принципы государственной политики – Стратегический план развития РФ

Чтобы достичь последовательного и стабильного развития информационного общества в России, потребуются скоординированные действия общества и власти, на-

правленные на достижение осознанных целей. Иными словами, нам нужна продуманная, целенаправленная государственная политика.

Стратегической задачей России на данном историческом этапе является полномасштабное вхождение в глобальное информационное общество в качестве его полноправного участника – при сохранении политической независимости, национальной самобытности и культурных традиций.

Именно таким образом мы сможем решить целый ряд краеугольных проблем, над которыми бьемся уже долгое время:

– обеспечим подъем общественного благосостояния до уровня ведущих стран мира за счет экономического роста и качественного повышения производительности труда, перейдя от экономики с топливно-сырьевой ориентацией к экономике, основанной на знаниях;

– преодолеем нынешнее экономическое и технологическое отставание от ведущих западных держав и существенно сократим число угроз национальной безопасности;

– приобщим граждан России ко всем благам информационного общества.

Развитие информационного общества в Российской Федерации базируется на следующих принципах:

- 1) партнерство государства, бизнеса и гражданского общества;
- 2) свобода и равенство доступа к информации и знаниям;
- 3) поддержка отечественных производителей продукции и услуг в сфере информационных и телекоммуникационных технологий;
- 4) содействие развитию международного сотрудничества в сфере информационных и телекоммуникационных технологий;
- 5) обеспечение национальной безопасности в информационной сфере [2].

Для решения поставленных задач государство:

- 1) разрабатывает основные мероприятия по развитию информационного общества, создает условия для их выполнения во взаимодействии с бизнесом и гражданским обществом;
- 2) определяет контрольные значения показателей развития информационного общества в Российской Федерации;
- 3) обеспечивает развитие законодательства и совершенствование правоприменительной практики в области использования информационных и телекоммуникационных технологий;
- 4) создает благоприятные условия для интенсивного развития науки, образования и культуры, разработки и внедрения в производство наукоемких информационных и телекоммуникационных технологий;
- 5) обеспечивает повышение качества и оперативности предоставления государственных услуг организациям и гражданам на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий;
- 6) создает условия для равного доступа граждан к информации;
- 7) использует возможности информационных и телекоммуникационных технологий для укрепления обороноспособности страны и безопасности государства.

Информационное общество создает качественно новые возможности для повышения эффективности государства и, одновременно, предъявляет к нему новые требования. Речь идет о создании полноценной системы «электронного правительства», позволяющей наладить процесс оказания органами власти публичных услуг населению и бизнесу, расширить участие граждан в процессах управления страной. «Электронное правительство» – это не просто новые технологии, – это новая система государственного управления. Внедрение системы «электронного правительства» повысит осведомленность людей о деятельности органов власти различных уровней, обеспечит более глубокую и надежную обратную связь между властью и обществом [3].

В условиях информационного общества по-новому звучат вопросы взаимодействия государства и средств массовой информации. Мы должны предусмотреть систему мер по развитию и обеспечению доступности электронных СМИ, в том числе в Интернете, чтобы поддерживать единство информационного пространства страны. Параллельно должны быть приняты меры, направленные на предотвращение и противодействие монополизации СМИ на любом уровне. Только реальная свобода слова, защищенная от посягательств чиновников и олигархов, только разнообразие СМИ обеспечат всем общественным группам возможность выражать свои взгляды и интересы.

Некоторые мероприятия, направленные на реализацию стратегии информационного общества [4].

1. МИР: Молодежное Информационное Равенство.

МИР (Молодежное Информационное Равенство) – многоцелевой многоуровневый проект, обеспечивающий вовлечение молодых людей в сферу информационных технологий, устанавливающий их неразрывную связь с высокотехнологичными областями жизни и экономики, и формирующий информационную культуру молодежи России и всего мира.

2. Государственная программа «Российские Технопарки».

В результате реализации Программы к 2010 году предполагается создать технопарки в сфере высоких технологий, обладающие развитой инженерной, транспортной, социальной, производственной и жилой инфраструктурой.

3. Создание и реализация Российской концепции по развитию информационного общества от 28 мая 1999 года.

Целью Концепции является определение российского пути перехода (или построения) информационного общества, основных условий, положений и приоритетов государственной информационной политики, обеспечивающих его реализацию. В Концепции формулируются политические, социально-экономические, культурные и технико-технологические предпосылки и условия этого перехода и обосновывается специфика российского пути к информационному обществу.

4. Создание Российского Агентства развития информационного общества «РАРИО».

Пропаганда, обучение, воспитание первичных навыков электронных коммуникаций – вот задачи, решению которых в Российской Федерации следует уделять пристальное внимание. В 2007 году члены и постоянные эксперты Рабочей группы по развитию информационного общества приняли решение о создании Российского Агентства развития информационного общества (РАРИО).

Цель организации – содействие развитию информационного общества и гражданских инициатив в среде пользователей информационных услуг, распространение «лучших практик» создания элементов информационного общества, повышение информационной грамотности и формирование информационной культуры в обществе.

Создание системы электронного документооборота в Ульяновской области в рамках федеральной целевой программы «Электронная Россия»

Как СЭД (системы электронного документооборота) помогает решению практических задач на уровне регионального органа власти?

Создание единой системы электронного документооборота Правительства Ульяновской области продиктовано необходимостью оперативно получать полную, достоверную и актуальную информацию для принятия управленческих решений.

В августе 2008 г. к сквозному документообороту были подключены все удаленные подразделения и органы исполнительной власти Ульяновской области. Обучение проводилось на базе губернаторской библиотеки, оборудованной компьютерами. На этих же компьютерах отработывались практические навыки сотрудников.

Финансирование проектов, реализуемых в рамках ФЦП “Электронная Россия”, ведётся на основе ежегодных планов, утверждаемых федеральным правительством.

В рамках Концепции информатизации Ульяновской области «Электронный Ульяновск» на 2004-2010г. сформирован ряд опытных зон в соответствии с построением «Электронного Правительства»:

1. Государство – Государству.

Реализуется опытная зона в г. Димитровграде. В этой зоне на современном оборудовании компании «Хуавей Технолоджиз» построен фрагмент корпоративной мультисервисной сети передачи данных, в которой сформированы виртуальные сети.

В результате проделанной работы в г. Димитровграде практически сформирован муниципальный реестр населения, являющийся основой системы персонифицированного учета населения.

2. Государство – Человеку.

В штатном режиме работает видеоконференцсвязь Правительства Ульяновской области, которая объединяет зал заседаний Правительства с кабинетами глав районов

Заключение

На вызовы XXI века мы должны ответить политикой, достойной великой державы. Только обращаясь к новейшим научно-техническим достижениям и используя их как мощный трамплин для вывода России на новые рубежи развития, мы сможем гарантировать согражданам достойную жизнь.

Стоящие перед нами задачи сложны и масштабны. Вполне очевидно, что для их выполнения потребуются мощные, поддержанные обществом усилия государства. Эффективность этих усилий будет определяться тем, насколько они планомерны, согласованны и стратегически выверены. Для полномасштабного охвата всего спектра стоящих перед страной задач и их комплексного, системного решения создана Программа действий «Развитие информационного общества в России».

Для реализации такой Программы необходимы ясно выраженная политическая воля и консолидация всего общества. Предстоит долгая, упорная, трудная работа. Но альтернативой могут быть только прозябание, аморальное по отношению к нашим детям и внукам проедание природных ресурсов и плавное сползание страны куда-то в «третий», а то и в «четвертый» мир. Мы не можем этого допустить. Мы этого не допустим. Мы поставим информационные технологии на службу людям и сделаем Россию XXI века богатой, справедливой и счастливой страной.

Литература

1. Исакова О.Г. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации // Российская газета. – 2008 год 16 февраля. – С. 4.
2. Мелюхин Игорь Серафимович. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции развития. – М.: МГУ, 2007. – (Информация и общество. 21 век). – 208 с.
3. Соломатин С. К. Электронное правительство в РФ // Антикризисное и внешнее управление. – 2009. – № 1. – С. 17–19.
4. Международная информационная Группа «Интерфакс» (Электронный ресурс) / ред. Андрей Цицинов; Web-мастер web.finmarket. – Эл. дан. – М.: Междунар. информац. Группа «Интерфакс», 2009. – Режим доступа: www.interfax.ru, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус., англ.

МОРАЛЬ И ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Э.Л. Хисамутдинова

(Ульяновский государственный технический университет)

Научный руководитель – к.ф.н., доцент И.А. Манахова

(Ульяновский государственный технический университет)

Тема моего доклада посвящена проблеме соотношения политики и морали в современном обществе. Данная проблема была чрезвычайно актуальна практически на протяжении всей человеческой истории, и особенно актуальной и востребованной она стала в наше время. В современных условиях возрастает роль нравственных критериев и координат политики, в силу того, что многократно увеличивается «цена» многих политических решений, повышается значение воздействия общественного мнения на политику и политиков. Можно сказать, что мораль без политики бесполезна, а политика без морали бесславна и грязна.

Ключевые слова: мораль, политика, современное общество

Введение

Политика – весьма многогранное понятие, по-разному определяемое различными мыслителями. Сам термин «политика» был введён в оборот Аристотелем в его одноимённом трактате, и понимается им, как учение о государстве и государственном правлении. Политика – многообразный мир отношений, деятельности, поведения, ориентаций и коммуникационных связей между людьми по поводу власти и управления обществом; основными факторами политики выступают, прежде всего, большие социальные группы (классы, нации, народы, цивилизации), выражающие их интересы политические организации, институты, движения и лидеры.

Мораль (от лат. *moralis* – нрав, нравственный) – одна из форм общественного сознания и его реализации на практике, утверждающая общественно необходимый тип поведения людей. В отличие от правовых норм, соблюдение которых поддерживается и контролируется государственными органами, нормы морали опираются на общественное мнение и воздействие, на убеждение, традиции и привычку. Мораль находит выражение в поступках человека по отношению к обществу, властным структурам, коллективу, семье и т.д. Ценности морали меняются с течением времени и различны у разных народов и слоев населения. Мораль – это составная часть индивидуального мировоззрения, она во многом определяет для личности картину социально-политического мира.

Взаимоотношение политики и морали – все человеческая тема, одна из вечных проблем. На политиков возлагается выполнение государственных задач в интересах общества, как целого; они располагают в связи с этим особыми средствами принуждения и могут ими злоупотреблять, используя их к собственной выгоде и в ущерб многим людям. Следовательно, постоянно существует озабоченность тем, чтобы политика с ее целями и средствами вписывалась в рамки существующих представлений о добре и зле. Но такова лишь одна сторона взаимоотношения политики и морали. В свою очередь, и мораль может подходить к политике с ожиданием, которую та не может оправдать. Попытки политически добиваться реализации определенных моральных представлений или притязаний также могут приводить к опасному извращению политики.

В своем докладе я попробую разобраться, как соотносятся между собой такие сферы общественной жизни, как политика и мораль.

Соотношение политики и морали: исторический аспект и его актуальность для современного общества

Соотношение политики и морали – это проблема, которая вызывала и вызывает многочисленные дискуссии в литературе. Обсуждение этой темы имеет весьма солидную традицию. В различные исторические эпохи с той или иной степенью актуализации и проблематизации те или иные ракурсы проблемы получили определенное освещение и разработку.

В целом в рамках античной классики интересующая нас проблема решалась в русле парадигмы «прекрасной нравственности», т.е. предполагалось, что политическое и нравственное находятся в состоянии гармонического равновесия, ибо государство является ни чем иным, как воплощением общего блага. «Все общения стремятся к тому или иному благу, – писал Аристотель, – причем больше других и к высшему из всех благ стремится то общение, которое является наиболее важным из всех и обнимает собой все остальные общения. Это общение и называется государством, или общением политическим» [1].

В средние века общественно-политическая, философская мысль обратилась к идее существования Бога. В политической мысли средневековья уже обозначились некоторые элементы противоречивости в истолковании соотношения политического и нравственного. С одной стороны, обосновываемая в это время концепция отстаивала идеи сильного монархического государства, соответствующего библейской установке: «один Бог на небе и один царь на Земле» [1]. У такого государя были развязаны руки в тоталитаристском русле: он мог осуществлять политику, основанную на безнравственных принципах. С другой стороны, политическая концепция эпохи средневековья содержала в себе некоторые перспективные демократические идеи о необходимости поступательного движения от несовершенного и безнравственного «Града Земного» к совершенному и высоконравственному «Граду Небесному» [1].

Политический мыслитель эпохи позднего Возрождения Н.Макиавелли во всей остроте обозначил чрезвычайно сложный и неоднозначный характер соотношения обозначенных сфер общественной жизни. Восхваляя великодушие, милосердие, набожность, искренность и другие добродетели, Макиавелли признает их лишь в той мере, насколько они могут служить укреплению Родины, ее славы и могущества». Н.Макиавелли считал, что для достижения высокой политической цели – преодоления раздробленности Италии, осуществления достойного отпора иноземным войскам, преодоления тирании все средства хороши. Он писал: «Жестокость применена хорошо, когда ее проявляют сразу и по соображениям безопасности, не упорствуют в ней и по возможности обращают на благо подданных» [1]. Итальянский мыслитель освободил исследование от религиозного и нравственного контроля, поставив в центр политического анализа проблему эффективности политики, способов и средств достижения целей.

В Новое время в центре внимания политической мысли стояла проблема не столько форм правления, сколько политического режима. Государство выступало у теоретиков буржуазии в виде организации власти, призванной гарантировать собственность и права индивидов, а также разрешать в законном порядке коллизии, возникающие между индивидами и государством, институтами и государством. Способность человека «давать себе закон» и без всякого внешнего принуждения бороться за его осуществление являлась у И. Канта ни чем иным, как проявлением «моральной автономии» индивида [1]. Тенденция кантовского морального обоснования политики и права заключалась в том, что в политическом порядке и правовой законности он видел гарантию невмешательства государства в процесс

индивидуального самовоспитания. Так обосновывается сначала разведение, а затем и взаимодействие политических и нравственных норм.

В начале XX в. в развитии политической и правовой мысли появились новые тенденции, дававшие основание для обсуждения теоретической сюжетной линии законности, гарантий равенства перед законом, свободы и прав личности. Немецкий мыслитель М. Вебер полагал, что соотношение политики и морали не может не носить драматического характера, поскольку политика и мораль представляют собой явления, имеющие различную природу, в силу чего они подчиняются в своем движении различным законам функционирования и развития. Мораль представляет собой инстанцию, сутью которой является согласование разнообразных форм жизнедеятельности. Выступая в качестве «неписаного закона», мораль сближает индивидов, предписывая им некоторые правила общежития, которым они должны неукоснительно следовать. Что же касается политики, то она изначально конфронтационна, ибо одним из применяемых в ней средств является использование насилия, которое противоречит нормам нравственности. Согласно Веберу, «государство есть то человеческое сообщество, которое внутри определенной области... претендует на монополию легитимного физического насилия» [1]. Через различия и даже противоположность интересов политика может разобщать людей и в известном смысле разъединять, дезинтегрировать общественную жизнь.

В современной научной литературе интерпретация соотношения политики и морали не только продолжает исходные традиционные принципы исследования, но и обозначает некоторые новые исследовательские линии. Один из оригинальных и, безусловно, заслуживающих внимания теоретических сюжетов представляет известный социолог П.Бурдьё. Он ставит вопрос об «ограничениях» и «контроле» в политической сфере на предмет соответствия их стратегиям универсализации. Он приходит к заключению о том, что только в том случае можно ставить вопрос о «морали в политике», когда будут созданы соответствующие институциональные средства для политики морали [2].

Таким образом, политическая мысль прошлого и настоящего представила оригинальные идеи по теме соотношения политики и морали. Обсуждение проблемы в историко-теоретическом ракурсе оказывается весьма перспективным в том плане, что, несомненно, способствует самоопределению современной политической науки, усилению ее рефлексивного начала, обогащению ее содержательного и терминологического корпуса. Значительным творческим потенциалом по данной теме обладают, в частности, следующие выдвинутые мыслителями прошлого и современности суждения. В рамках античной классики была сформулирована важнейшая идея о том, что политическая жизнь должна служить интересам достижения всеобщего блага, реализации всеобщего интереса на уровне государства и общества. Политическая мысль средневековья провозгласила необходимость установления общего политического порядка на высоких нравственных принципах, необходимость преодоления «разорванности» идеального и реального. Н.Макиавелли «развел» политическое и нравственное и тем самым во всей остроте обозначил теоретическую линию изучения сложного взаимодействия целей и средств в политике. Новое время актуализировало проблему строго-правового императива, состоящего в нормировании внешней принудительной силы моральной автономией и независимостью личности. Творчество Вебера знаменовало качественно новый поворот в обосновании темы, ибо фиксировало единство личностного, институционального и процессуального подходов как предпосылки адекватного обоснования проблемы. Также немецкий мыслитель во всей остроте обозначил вопрос о нравственных качествах политического деятеля. И, наконец, в творчестве П. Бурдьё прослеживается обозначение необходимости следования не формальным, а реальным стратегиям универсализации, а также

требование институционализации нравственных требований как предпосылки легитимности политического порядка, поддержания стабильности и согласия в обществе.

Перечисленные выше суждения актуальны и в нашем современном обществе, в обществе, где центральными направлениями нравственных требований к политике являются соблюдение прав человека, социальная направленность политики, утверждение демократических принципов жизнедеятельности, укрепление правовых основ общества. Подлинное искусство политики – это искусство делать так, чтобы каждому было выгодно быть добродетельным.

Сегодня суть политики состоит не в борьбе за власть, как за наиболее доходное место. Этим занимаются те, кто хочет сохранить отживающие отношения насилия, которые дают политической «элите» привилегии перед остальным народом. Суть же современной политики – это «борьба» за утверждение либеральных или даже сервистических форм обмена, т.е. отношений взаимного и вознаграждаемого служения как более нравственных отношений, соединяющих личный и общественный интерес. По этому поводу можно привести суждение одного из известных моралистов XVIII века Б. Мандевиля, который считал, что дело мудрых правителей устроить так, чтобы стремление человека к личному благу не подавлялось, а содействовало возрастанию общего блага. Тогда как стремление собственно к добродетели, понимаемой как полное бескорыстие, превращение добродетели в цель саму по себе без учета личного интереса – прямая дорога к упадку [2].

Образы политиков в представлениях россиян

В таблицу включены результаты коллективной оценки россиянами образов восьми популярных политиков, которые набрали не менее 50% содержательных ответов [3]. Данные позволяют судить о том, какие составляющие образа каждого конкретного политика представляются населению более яркими, какие – менее.

Таблица. Удельный вес категорий качеств в образах популярных политиков (в % от числа опрошенных по России) [3]

	Деловые качества	Нравственные качества	Идеологические характеристики	Личностные характеристики	Диффузные оценки	Нет ответа
В. Жириновский	30	28	9	31	6	22
Г. Зюганов	28	12	19	7	6	35
С. Кириенко	37	7	6	6	13	47
Ю. Лужков	31	16	6	3	5	47
В. Путин	36	25	12	27	18	20
А. Тулеев	30	18	16	4	5	35
С. Шойгу	30	15	5	9	9	49
Г. Явлинский	46	19	9	6	3	35

Анализируя образы политиков в представлениях россиян, обнаруживается, что о нравственных качествах политиков опрошенные упоминали реже, чем о деловых, но чаще, чем о личностных или политических. Для большинства политиков высокая оценка их деловых способностей не подразумевает такую же оценку черт нравственных, но сочетание этих качеств дает высокую совокупную положительную оценку.

Такое внимание к нравственным качествам политиков – свидетельство неискорененного желания россиян руководствоваться устойчивыми нормами этики в приложении к политике, несмотря на то, что в реальной жизни особо добродетельные политики составляют исключение и, по иронии судьбы, редко оказываются популярными. Многие писатели, политологи, указывая на безнравственность политиков всех эпох и народов, были твердо убеждены, что необходимо разделять этику и политику, расценивая последнюю как в принципе «грязное» дело. Г.Х. Попов в 1992 г. так рассуждал об «особой» нравственности в политике: «Если я политик, то имею право маневрировать для достижения цели. Политика не безнравственна. Она, наоборот, нравственна, но это особый тип нравственности» [4]. Здесь либеральный лидер оказался последователем В.И. Ленина, который провозгласил лозунг о подчинении морали «классовым интересам». Этот лозунг стал впоследствии «гигантской ловушкой, в которую попали сами пропагандисты этой идеи». Т.Б. Коваль справедливо замечает, что подмена нравственности прагматизмом, должного – сущим, освобождение политики от «оков морали» привело, как показали последующие события, к самым печальным последствиям [4].

«Какие качества необходимы человеку для того, чтобы сделать политическую карьеру?» – этот вопрос, заданный россиянам, был понят ими и как вопрос об «идеальном политике», и как вопрос о нормах, которыми должен руководствоваться человек, желающий сделать успешную политическую карьеру. И действительно, в своих ответах респонденты называли как положительные, так и отрицательные качества. Чаще всего опрошенные указывали на то, что политик должен быть честным, порядочным, справедливым – 22% (всего о нравственных качествах говорили 35% россиян). Запрос на честность, порядочность и справедливость – это, с одной стороны, реакция на действия властей последнего десятилетия, воспринятые большинством как бесчестные и несправедливые, а с другой – выражение ценностного идеала, обращенного к власти и выраженного в ожидании «правды» как порядка, основанного на принципе «обратной связи»: политик должен слышать «глас народа» и принимать меры [3].

«Доброта и человечность» как свойство «идеального политика» набирает 7% голосов. Это в чистом виде христианский идеал милосердия и любви к ближнему, который укоренен в российской культуре нормативных ожиданий, обращенных к «сильным мира сего». Этот идеал, который многие этнологи полагают доминирующим, у нас – хотя и весьма заметен, но вовсе не доминирует [4].

«Душевными и добрыми» выглядят чаще В. Путин, С. Шойгу, Ю. Лужков, Е. Строев, М. Шаймиев, а «воспитанными» – М. Касьянов, Г. Явлинский, Г. Зюганов. Эти две группы характеристик могут выглядеть как обозначение социальной дистанции. Ясно, что «добрый и душевный» человек психологически ближе, чем «воспитанный и корректный» [3].

В целом можно сказать, что этические критерии в оценках образов политиков – это «размер кредита доверия». Политик может быть активным и компетентным, но доверять ему стоит лишь тогда, когда нет сомнений в его высоких нравственных качествах.

Внимание россиян к нравственным качествам политиков ставит вопрос о «политическом этосе» современной России. Часто потрясения, переживаемые страной, воспринимаются как экономические и социальные, в то время как этическая составляющая действий лиц, принимающих решения, остается за пределами внимания. Истоки этого феномена – весьма сложная культурно-историческая проблема. Здесь стоит сказать, что запрос на политическую этику – неизбежное следствие демократических перемен, поскольку ответственность перед избирателями ставит политика в принципиально иную ситуацию по сравнению с авторитарными режимами

прежних времен, когда политические элиты, не неся ответственности перед народом, оказывались естественным образом вне этических отношений. Социальная безнравственность власти, которая часто выражается в утаивании истинного положения вещей, в невыполнении государственных обязательств и должностных обязанностей и пр., углубляет раскол между властью и народом, создает разрыв между виртуальным образом системы и тем, как она функционирует в действительности.

Заключение

В современных условиях возрастает роль нравственных критериев и координат политики, в силу того, что многократно увеличивается «цена» многих политических решений, повышается значение воздействия общественного мнения на политику и политиков. Можно сказать, что мораль без политики бесполезна, а политика без морали бесславна и грязна.

Политика может быть моральной и аморальной, но она не может быть безморальной, поскольку всегда выражает конкретные интересы людей, имеет определенные, оценочные результаты, использует соответствующие методы и средства, осуществляется с различным уровнем профессионализма. В силу значимости своего функционирования и его последствий, политика всегда была, есть и будет сферой особо значимой моральности и особенно опасной социальной безнравственности. Без союза с моралью политика лишается компаса, указывающего ей цель и направление движения к ней, а также ответственности, без которых она, подобно вышедшей из-под контроля людей науке и технике, грозит превратиться в средство массового поражения, в антигуманный механизм завоевания и сохранения власти, в орудие порабощения людей, а не их освобождения и защиты.

Современное общество не предусматривает разделения на группы, т.е. сознание человека не ищет существенных отличий своих моральных принципов от моральных принципов другого человека, потому что они между собой мало отличаются. Общество, можно сказать, живет единым целым. Так современное общество представляет собой неразделенную политику и мораль.

Литература

1. Семенова Р.У. Соотношение политики и морали: историко-теоретический аспект концепта и его актуальность для современного политического знания //Вестник ТИСБИ. – 2007. – № 2. – С.14–15.
2. Бикбов А.Т. Мораль в политике: насилие над господствующими //Полис. – 2002. – № 4. – С. 110–115.
3. Фонд «Общественное мнение» [электронный ресурс] / База данных ФОМ; ред. Данилов А.С. – Электрон, дан. – М.: ФОМ, 2003–2007. – Режим доступа: <http://www.fom.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
4. Коваль Т.Б. Элита и нравственность //Мир России. – 1995. – №3–4. – С. 130–142.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОРГАНА СТУДЕНЧЕСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

С.С. Бутров

Научный руководитель – к.т.н., доцент Н.Н. Горлушкина

Для облегчения работы в органе студенческого самоуправления необходимо разработать информационную систему, включающую в себя программу составления проектов документов, используемых в работе органа студенческого самоуправления, базу данных, в которой хранится информация используемая в проектах документов, сайт органа, и дополнительный модуль связывающий программу и сайт, при помощи которого возможно автоматизированное размещение основной информации о мероприятии.

Ключевые слова: студенческое самоуправление, информационная система, сайт, документооборот, обновление сайта, составление проектов документов

Работа в Студенческом совете – это, прежде всего, неоценимый опыт общения и работы с разными людьми, поиск компромиссов, нахождения общего языка, согласование различных интересов для организации эффективной работы. Это работа с коллегами-студентами и взаимодействие с администрацией. Работа в Студенческом совете – это также и опыт применения теоретических знаний на практике, выработка управленческих навыков. Помимо этого, участие в студенческом самоуправлении – это некая возможность раскрытия своих организационных способностей. Конечно, это далеко не центральный момент в студенческом самоуправлении, однако организация мероприятий, как на уровне Университета, так и на городском уровне, а также участие в общероссийских конференциях и конкурсах позволяют сделать вывод о том, на что ты реально способен. Но главное, студенческое самоуправление – это прекрасная возможность осознать свою ответственность за то, что происходит вокруг тебя, в вузе, в котором ты учишься, в том сообществе, в котором ты живёшь, это возможность повлиять на происходящие вокруг процессы, изменить жизнь студентов и свою к лучшему. Главное – иметь желание делать это и найти единомышленников, однако, как показывает практика, последнее не так легко сделать. Но всё же вокруг много людей, которые стремятся качественно изменять пространство вокруг себя и обладают всеми способностями для этого.

Студенческое самоуправление подразумевает участие студентов (их представителей) в принятии решений, касающихся различных сторон жизни университета, и является одним из важнейших демократических начал в системе университетского образования. Кроме того, студенческое самоуправление – один из важнейших рычагов для улучшения и совершенствования отдельных аспектов деятельности университетов, поскольку подчас студентам бывает легче обнаружить скрытые либо не принимаемые в расчет недостатки, чем администрации и профессорско-преподавательскому составу.

Самоуправление в вузе должно охватывать все без исключения стороны, сферы, аспекты жизнедеятельности вуза учебную, научную, воспитательную работу, хозяйственные проблемы, быт, досуг, перспективы развития вуза и т.д. Участие студентов в управленческом процессе не должно быть ограничено равными инструкциями и рекомендациями, где "нужно" и где "нежелательно" пока участие студентов. Для студентов нет и не может быть "закрытых" зон в формировании вуза, в противном случае вести речь о самоуправлении бессмысленно. Другими словами, студенческое самоуправление – форма и способ жизнедеятельности студенческих коллективов, соединение самодеятельности, инициативы, активности студентов в обеспечении деятельности вуза, в реализации целей, стоящих перед ними. Студенческое самоуправление существует и формируется в рамках вузовского самоуправления.

Работа органа студенческого самоуправления, как и любого другого органа ВУЗа, связана с написанием различного рода документов. Так для проведения мероприятий необходимо составлять проекты сразу нескольких типов документов, например, приказ о проведении мероприятия, служебной записки, отчеты, сметы, календарные планы (например, о разрешении проведения мероприятия в актовом зале), и других, в зависимости от типа проводимого мероприятия.

Для составления проектов документов студентам, участвующим в студенческом самоуправлении, необходимо изучить правила их написания. А также в студенческом самоуправлении высокая текучка кадров, как правило, в нем не задерживаются более 2-х лет, и на изучение и обучение созданию документов, у студентов уходит около полугода, а то и больше, это время необходимое, чтобы уже самостоятельно начать составлять часто используемые документы.

Организация автоматизированного составления проектов документов, позволит уменьшить время необходимое для начала самостоятельного написания документов, избежать ошибок в их оформлении, так же станет намного проще создание разного рода отчетов (после накопления информации в БД), т.к. они будут формироваться в автоматическом режиме, и участнику органа студенческого самоуправления останется только, при необходимости, подкорректировать часть информации.

Участвуя в студенческом самоуправлении на разных уровнях, от студенческого совета факультета до студенческого совета города, довольно продолжительное время, почти 3 года, мне видятся следующие, пока не решенные, проблемы. Во-первых, недостаточное информационное обеспечение студентов; во-вторых, сложное управление (в основном написание) документами, потребность в которых возникает в процессе работы органа студенческого самоуправления; в-третьих, необходимо ведение общего архива проведенных мероприятий, написанных документов, а так же создание различных отчетов.

Итак, небольшая характеристика каждой из указанных проблем.

1. Недостаточное информационное обеспечение студентов.

Заключается в том, что большинство студентов не знают, какие мероприятия проводятся студенческим советом. Причина этому, отсутствие единого информационного пространства между студентами и студенческим советом. Которое может быть в виде сайта, газеты, радио, проведения СМС или E-mail рассылок, содержащих новости, либо информацию о ближайших проводимых мероприятиях, либо другую информацию подобного рода связанную со студенческим советом.

2. Сложное управление документами.

В процессе работы органа студенческого самоуправления (орган СС) необходимо ведение (создание) разных документов, и с развитием органа СС количество используемых документов будет расти, соответственно и количество отводимого времени на их создание тоже вырастет. Вместе с этим может вырасти и количество ошибок, а соответственно будет необходимо документ переделать, а это не хорошо. А для того чтобы можно было рационально использовать время и уменьшить количество возможных ошибок, необходимо производить создание документов в автоматическом или полуавтоматическом режиме.

3. Необходимо ведение общего электронного архива.

Настоящая проблема заключается в том, что информация обо всех проведенных мероприятиях не записываются в единую базу данных, а просто лежат в папках (в лучшем случае в отдельной папке), либо где-то в компьютере, и найти потом всю информацию достаточно тяжело. Ну а после работы в течении года, полугода (отчетного срока), необходимо делать отчет о проведенной работе, к который необходимо включить информацию обо всех проведенных мероприятиях за отчетный

период, и найти всю информацию о них бывает довольно сложно. Да и написание самого отчета это не такая уж и легкая работа.

А теперь перейдем к одному из главных вопросов, поставленных в этом разделе, «зачем всё это нужно и какой результат оно принесет?». А необходимо всё это для улучшения работы органа студенческого самоуправления, а так же для обеспечения наиболее полного информирования студентов и проводимых мероприятиях студенческим советом.

Способы решения каждой из указанных проблем:

1. Недостаточное информационное обеспечение студентов.

Решение может быть в виде сайта, газеты, радио, проведения СМС или E-mail рассылок, содержащих новости, либо информацию о ближайших проводимых мероприятиях, либо другую информацию подобного рода связанную со студенческим советом.

Достоинства: размещение на общедоступных ресурсах, легкое восприятие информации, быстрое информирование студентов.

Недостатки: для полноценной работы необходимо обеспечить высокую посещаемость ресурса.

2. Сложное управление документами.

Здесь необходимо обеспечить условия для создания документов в автоматическом или полуавтоматическом режиме, с введением минимального количества данных.

Достоинства: Легкое и быстрое создание документов.

Недостатки: низкая «гибкость», плохая приспособленность в создании уникальных не обыденных документов.

3. Необходимо ведение общего электронного архива.

Создание общего архива документов, и впоследствии из его данных создавать различные отчеты.

Достоинства: Все находится в одном месте, просто искать данные, легко составлять отчеты.

Недостатки: если что-то случится с архивом, то вся информация будет потеряна, и восстановление будет трудным.

Реализацией решения этих проблем, является создание информационной системы, из нескольких компонентов: первый – это сайт органа студенческого самоуправления; второй – программа, работающая с проектами документов, используемых в работе органа студенческого самоуправления; третий – база данных программы, в которой хранится информация, используемая при составлении проектов документов, а также сами шаблоны документов; четвертый – модуль, добавляющий на сайт основную информацию об организуемом мероприятии, которая берется из базы данных.

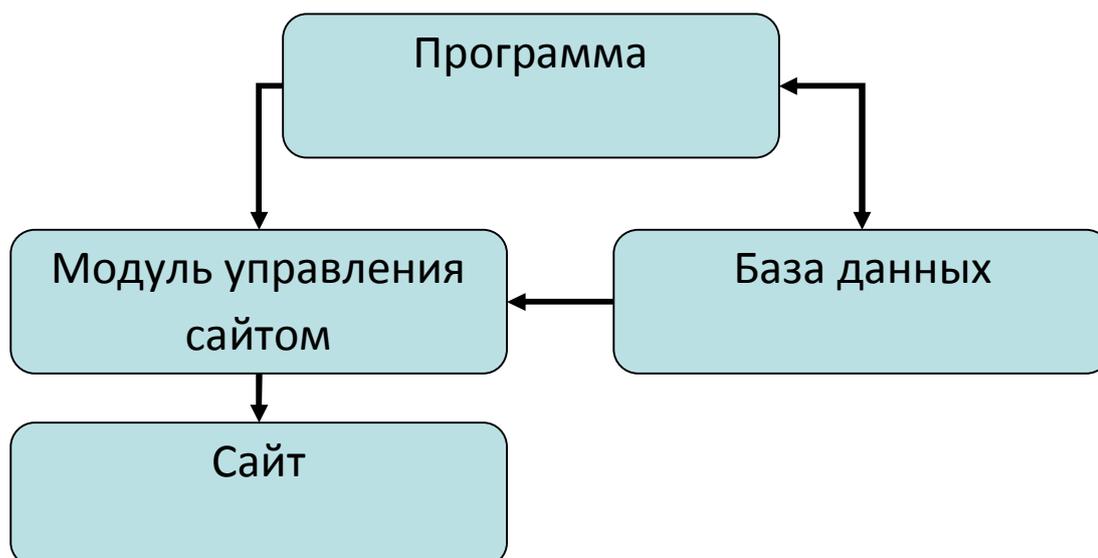


Рис. 1. Состав и взаимодействие компонентов информационной системы

Взаимодействие между компонентами Информационной системы происходит следующим образом, программа является основной частью информационной системы, в ней формируются документы, хранятся шаблоны документов. При введении информации о мероприятии в программу, она заносится в базу данных, где в дальнейшем и хранится. Далее эта информация используется для написания проектов документов, при введении необходимой, дополнительной, информации для документа. Программа не имеет выхода в интернет и недоступна через него. Работают с программой только члены органа студенческого самоуправления, она недоступна для других студентов. Сайт необходим для отображения информации об органе студенческого самоуправления, о его проводимых мероприятиях, новостях, и др. информации связанной с органом студенческого самоуправления. Для размещения информации на сайте об одном или нескольких из мероприятий, необходимо воспользоваться специальным модулем к программе, который в автоматизированном режиме, выбирает нужную информацию из БД программы и размещает её на сайте. На сайте появляется определенная информация, т.е. публикуется не весь документ, а только часть информации о мероприятии, используемой при составлении документа. Информация на сайте доступен для всех через интернет.

Требования к программе Информационной системы.

1. Создание готовых документов из имеющихся шаблонов.
2. Редактирование уже созданных документов.
3. Ведение базы данных с информацией, используемой в документах.
4. Использование ФИО и должности «администрации» из отдельной базы данных.

5. Не доступность используемых, в работе программы, данных через интернет.

6. Возможность увеличения количества документов создаваемых программой.

7. Простой интерфейс, понятный каждому.

Требования к Базе Данных программы Информационной системы.

1. Хранение используемой в программе информации.

2. Быстрый доступ к хранимой информации.

Требования к сайту Информационной системы.

Должен содержать следующие разделы:

a. Новости

b. Об органе студенческого самоуправления (ОССУ)

- c. Структура ОССУ
- d. План мероприятий
 - i. «Календарь» мероприятий
 - ii. Отчет о проведении каждого мероприятия
 - iii. «Хотите помочь в проведении?»
 - iv. Обсуждение мероприятия на форуме
 - e. Документы (нормативные документы, которыми руководствуется ОССУ)
 - f. Форум
 - g. Контакты
 - h. Гостевая книга

Требования к Модулю автоматизированного обновления информации на сайте Информационной системы:

1. Выборка информации из БД программы
2. Размещение информации в БД сайта
3. Указание пользователем, информацию о каких мероприятиях необходимо разместить на сайте.

Таким образом, информационная система органа студенческого самоуправления, облегчает ведение проектов документов, уменьшает затрачиваемое время на обучение составлению документов, т.к. всё происходит в автоматизированном режиме, и при использовании шаблона и упрощает добавление основной информации о мероприятии на сайт в кратчайшие сроки, тем самым повышая эффективность работы ОССУ.

Литература

1. Бадюкова Т.А. Организация студенческого самоуправления как инструмент менеджмента высшей школы, <http://www.grsu.by/cforum/index.php?topic=77.0>
2. Организация Студенческого Самоуправления, <http://tutor.vspu.ru/studprofkom.html>
3. Проектирование информационных систем. Курс лекций [Текст]: рек. для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям в области информационных технологий / В.И. Грекул, Г.Н. Денищенко, Н.Л. Коровкина; Интернет-ун-т информ. технологий. – М.: Интернет–Университет информационных технологий (ИНТУИТ.РУ), 2005
4. Бутров С.С., Щербакова Е.А. Информационные технологии в студенческом самоуправлении. Материалы X научно-практической конференции студентов и аспирантов ЕНФ СПбГУ ИТМО, СПб: СПбГУ ИТМО, 2008. – С.38–42.

ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ЦИФРОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ

А.Р. Шишкин

Научный руководитель – к.т.н., доцент Н.Н. Горлушкина

Рассмотрены проблемы создания цифровых образовательных Интернет-ресурсов, проанализированы преимущества применения принципов проектирования Интернет-ресурсов по концепции Web 2.0. Описаны разработанные на основе этой концепции принципы создания образовательных Интернет-ресурсов, которые будут использованы при дальнейшей работе над методикой проектирования.

Ключевые слова: проектирование, Интернет, образовательный ресурс, Web, информационные технологии

Введение

Разработка цифровых образовательных ресурсов ведётся на основе ряда требований, делящихся на педагогические (дидактические и методические [1]) и программные (бизнес-требования, пользовательские, функциональные и системные требования [2]). Сложность в разработке цифровых образовательных ресурсов (далее – ЦОР) долгое время не позволяла неспециалистам в сфере разработки программного обеспечения создавать ЦОР, поэтому на рынке были представлены, в основном, педагогические программные средства от крупных производителей [3]. Повышение квалификации и компьютерной грамотности педагогов позволило внедрить ЦОР в учебный процесс. Развитие и распространение сети Интернет и компьютеризация школ дало возможность большому количеству педагогов самим создавать простые ЦОР на основе языка разметки гипертекста (HTML), которые, чаще всего, не соответствовали требованиям эргономичности, функциональности и т.д. С другой стороны, быстрое развитие Веб-сервисов (таких, как, например, социальные сети) повысило у пользователей требования к Интернет-услугам.

Проблемы проектирования цифровых образовательных Интернет-ресурсов

Использование готовых компьютерных обучающих программ и других цифровых образовательных ресурсов не всегда удовлетворяет преподавателей, тем более в тех случаях, когда изучение дисциплины идёт по специальной или авторской программе, не совпадающей по содержанию или структуре с предложенной в ЦОР. Отсюда возникает спрос на разработку собственных ЦОР, доступ к которым осуществляется через Интернет (далее – ЦОИР), а структура, содержание и функциональность регулируется и управляется самим педагогом.

При самостоятельной разработке ЦОИР возникают следующие взаимосвязанные проблемы:

1. Сложность в создании ресурса для неподготовленных в области ИТ учителей.
2. Отсутствие интереса конечных пользователей, т.е. учащихся, к подобного рода ресурсам.
3. Использование устаревших подходов и принципов к созданию ресурсов.

Рассмотрим эти проблемы и их взаимосвязь подробнее:

1. Технологий, с помощью которых можно создать собственный Интернет-сайт, много, однако для создания динамического, интерактивного ресурса требуются сложные в понимании и изучении платформы, чтобы рядовой преподаватель мог их использовать в учебных целях. Поэтому качественных информационных

образовательных Интернет-ресурсов [4], созданных людьми, одинаково хорошо знающих и педагогику и информационных технологии, немного.

2. В большинстве случаев, Интернет для учащихся является способом отдохнуть, пообщаться с друзьями, посетить социальные сети и т.д. Используют его постоянно для образования лишь немногие. Поэтому, даже если учащийся заходит на образовательный ресурс – пробудет он там не долго, так как в большинстве случаев он для него неинтересен.

Первые две проблемы являются и причиной и следствием третьей проблемы.

3. При создании Интернет-ресурса надо обязательно помнить, что ресурс делается для конечных пользователей. Современный пользователь Сети уже достаточно требователен, чтобы ему понравилось использовать Интернет-сайт без дизайна, без удобств, без современного богатого интерфейса, без набора привычных для него функций. Если надо, чтобы учащийся использовал образовательный ресурс – сам ЦОИР должен быть разработан с учётом принципов создания современных Интернет-ресурсов.

Концепция «Web 2.0», описанная Тимом О'Рейли в своей статье «Что такое Web 2.0?» [5] говорит о том, на что должны ориентироваться разработчики современных Web-приложений. Концепция не является полноценной и лишь в общем виде описывает, какими должны быть Web-услуги, чтобы они были интересны современному пользователю Интернет. Перечислим основные моменты:

- недорого масштабируемые сервисы, а не коробочное ПО;
- контроль над уникальными, сложными для воссоздания источниками данных, которые могут быть обогащены за счет пользователей;
- отношение к пользователям как к соразработчикам;
- охват «длинного хвоста» за счет самообслуживания пользователей;
- софт должен работать поверх устройств;
- «бесконечная бета»;
- богатые пользовательские интерфейсы.

Анализ требований к Интернет-ресурсу с точки зрения разработки ЦОР

Проанализируем принципы, изложенные О'Рейли, исходя из задачи создания цифрового образовательного Интернет-ресурса:

- ***недорого масштабируемые сервисы, а не коробочное ПО;***

При современном уровне доступа в Интернет, как в столицах, так и в регионах, конечному пользователю важнее и интереснее использовать как образовательную именно Web-услугу, а не офф-лайн программу на диске. Одним из самых главных преимуществ Web-сервиса при этом – одновременное его использование большим кол-вом пользователей, что позволяет создавать сообщества.

- ***контроль над уникальными, сложными для воссоздания источниками данных, которые могут быть обогащены за счет пользователей;***
- ***отношение к пользователям как к соразработчикам;***

В Web 2.0 участие пользователей в генерации контента для Web-приложения является одним из важнейших принципов. Введение этой возможности в образовательные Web-услуги позволит не только пополнить образовательный контент как таковой, но и дополнительно заинтересовать большое кол-во учащихся использовать этот ресурс.

- ***охват «длинного хвоста» за счет самообслуживания пользователей;***

Самоорганизация сообществ должна помогать в образовательном процессе. Пользователь не должен оставаться один на один с образовательной программой. Совместное, коллективное пользование обучающими Web-приложениями даёт толчок

образовательному процессу, как применение групповых и игровых методик взамен привычному классно-урочному подходу увеличивает заинтересованность и вовлечённость учащихся при проведении занятий.

– ***приложение работает поверх устройств;***

Web-приложение изначально является мультиплатформенным. Не важно, какая ОС установлена, какой браузер используется, и, в конце концов, откуда получается доступ к нему – из дома или из школы. Образование – тоже услуга, сервис, наравне с электронной почтой, социальными сетями и т.п., поэтому доступ к этой услуге с любого компьютера, имеющего выход в Интернет – большое преимущество.

– ***«бесконечная бета»;***

Получая продукт в коробке, вы имеете только то, что есть в этой коробке. Web-услуга является постоянно обновляемой как с технической точки зрения (увеличение кол-ва возможностей, улучшение эргономики т.д.), так и с точки зрения контента. Для образовательного сервиса это важный аспект. Любой большой продукт имеет некоторые недочёты. Ошибки в образовательном наполнении продукта – крайне неприятный казус для «продукта в коробке», исправить который можно только, по сути, в следующей версии этой «коробки». Образовательный Web-сервис в этом случае имеет возможность быстро решить проблему.

– ***богатые пользовательские интерфейсы;***

Пользователь Интернета оценивает сервис в первую очередь по удобству его использования. Образовательные Web-сервисы должны использовать технологии наподобие AJAX, Flash и т.п. для улучшения интерфейса и облегчения работы с приложением.

Разработанные принципы

На основе проведённого анализа были выделены принципы разработки цифровых образовательных Интернет-ресурсов:

– образовательный информационный ресурс направлен на группу пользователей, объединённых по однозначно определённым признакам, поэтому данный ресурс должен:

- являться миниатюрной социальной сетью с явно или неявно определёнными ролями;
- иметь функциональность, соответствующую функциональности социальной сети, т.е. как минимум возможность свободно общаться пользователям ресурса, в число которых входит и преподаватели;

– информация, размещаемая на образовательном ресурсе, может создаваться как преподавателем, так и самими учащимися.

– ресурс должен иметь богатый современный пользовательский интерфейс и простой, не перегруженный, но приятный и располагающий к частому посещению дизайн;

– ресурс должен постоянно совершенствоваться как с точки зрения функциональности и возможности, так и с точки зрения размещённого на ресурсе контента для того, чтобы питать интерес конечных пользователей к посещению этого ресурса. Возможность для самих пользователей генерировать контент частично помогает решить этот вопрос;

– дополнительным плюсом является связь большого количества образовательных ресурсов, например, на уровне регистрации и базы пользователей, облегчающая поиск подобных ресурсов и работу с ними для учащихся.

–

Заключение

Перечисленные принципы, к сожалению, не решают одну из проблем – сложность создания подобных ресурсов. В этом случае решением будет разработка единой автоматизированной системы управления созданием цифровых образовательных Интернет-ресурсов, которая:

1. Будет предоставлять единую общую методику разработки и методологию управления созданием цифровых образовательных Интернет-ресурсов на основе системы.

2. Будет являться Web-услугой для преподавателей с широкими возможностями по проектированию и созданию ЦОИР с учётом разработанных принципов, как на основе готовых модулей с широкой функциональностью (что не требует от преподавателя глубоких знаний в информационных технологиях), так и предоставляя API для разработки собственных модулей.

3. Будет иметь единую базу пользователей ЦОИР, созданных на основе системы, благодаря чему конечные пользователи могут свободно перемещаться от одного образовательного ресурса к другому, обмениваться знаниями и опытом, включая как учащихся, так и преподавателей.

Дальнейшие исследования будут направлены в сторону разработки методики проектирования цифровых образовательных Интернет-ресурсов.

Литература

1. Подковырова В.Н. Основы педагогического дизайна. – Режим доступа: <http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/cd9ae8e0-6880-4ee5-9e6f-f46b7629d00b/podkovirova-dezign.pdf>, свободный.
2. Карл И. Вигерс. Разработка требований к программному обеспечению – М.: Русская Редакция, 2004. – 576 с.
3. Балаян А.Н., Бахтина Е.Ю., Белайчук О.А., Гудков П.Г., Крупа Т.В., Кузора И.В. Подходы фирмы «1С» к разработке цифровых образовательных ресурсов. – Режим доступа: <http://www.ict.edu.ru/ft/005559//575-594.pdf>, свободный.
4. Осин А.В. ЭОР нового поколения: открытые образовательные модульные мультимедиа системы. – Режим доступа: http://ed.gov.ru/files/materials/5192/eor_np.doc, свободный.
5. Тим О'Рейли. Что такое Web 2.0? – Режим доступа: <http://www.computerra.ru/think/234100/>, свободный.

ФИЛОСОФИЯ, СОЦИОЛОГИЯ, ПОЛИТОЛОГИЯ.....	3
Бутакова Я.С. (Российский государственный социальный университет филиал в г. Чебоксары). Российская бедность в социологических измерениях.....	3
Войнов В.П. (Российский государственный социальный университет филиал в г. Чебоксары). Политические идеи Аристотеля и современность.....	8
Трефилова М.Н. (Ивановский государственный химико-технологический университет). Опыт исследования практик семейно-брачных отношений горожан Владимирской, Костромской, Ярославской губерний (1890–1920-е годы).....	12
Зыкова А.В. (Оренбургский государственный университет). Развитие библиотечной сети на Южном Урале во второй половине XX века.....	17
Попов О.А. (Государственный университет – Высшей школы экономики, Москва). Политическая коммуникация в федеральных органах исполнительной власти.....	23
Дик П.В. (Белорусский государственный университет, Минск). Контрацептивное поведение учащихся младших курсов высших учебных заведений.....	27
Варзунов А.В. На пути к информационному обществу: история, основные направления развития, актуальные проблемы.....	33
Ван Цзянь (Читинский государственный университет). Принципы китайской живописи.....	39
Борисенко О.А. (Читинский государственный университет). Шанхайская организация сотрудничества – новая форма политического диалога.....	45
Горина Е.Е. (Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Муром). К вопросу об эволюции службы занятости.....	51
Верпатова О.Ю. (Тверской государственный технический университет). Социологическая поддержка учебно-воспитательной работы в современной школе.....	57
Вершинская И.А. (Тверской государственный технический университет). Сетевое сообщество: подходы к анализу феномена.....	62
Иванченко А.С. (Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики). Рынок туристических услуг как объект социологического анализа.....	68
Шарафутдинова Э.В. (Санкт-Петербургский государственный университет). Образ России в европейских печатных СМИ.....	72
Коморина И.Ю., Сёмова Е.В. (Российский государственный гидрометеорологический университет, г. Санкт-Петербург). Болезни цивилизации XXI века: телемания и компьютеромания.....	78
Некрасова Е.М. Возможности динамо-эпистемических логик в исследовании вопросно-ответной структуры диалога.....	85
Елисеева А.М. (Институт социологии РАН, Москва). Влияние институциональных и локальных факторов на систему управления вузом в условиях реформ.....	91
Зеленская Е.С. (Институт философии НАН Беларуси). Две стратегии конструирования идентичности.....	97
Погорелова Н.В. (Ульяновский государственный технический университет). Политика Российской Федерации в информационном обществе.....	103
Хисамутдинова Э.Л. (Ульяновский государственный технический университет). Мораль и политика в современном обществе.....	109
Бутров С.С. Информационная система органа студенческого самоуправления.....	115

Шишкин А.Р. Принципы разработки цифровых информационных образовательных Интернет-ресурсов	120
ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ.....	124
Ганиева А.А. (Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН). Макроэкономические эффекты реализации крупномасштабных проектов.....	124
Полетавкин А.И. (Челябинский государственный университет). Сущность мониторинга управления затратами на качество	128
Кочетов А.А. (Санкт-Петербургский государственный университет). Методы оценки стоимости разработки программного обеспечения.....	133
Архипов А.А. (Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет). Механические торговые системы как инструмент хеджирования рыночных рисков	135
Солохин С.С. (Технологический институт «Южного федерального университета» в г. Таганроге). Анализ влияния развития рекреационно-туристской сферы на устойчивость юга России	141
Лаптева Е.В. (Оренбургский государственный аграрный университет). Статистический анализ конкурентоспособности молока оренбургских производителей на основе выборочного метода исследования.....	148
Коваленко Ю.С. (Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического университета). Анализ работы прессы по формированию экономической культуры населения (на примере Ивановской области).....	154
Афанасьева С.В. (Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет). Использование аналитических методов в бренд-менеджменте	160
Шурпаев Ш.М. (Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет). Анализ эффективности коммуникационной политики предприятия	166
Денисова О.В. (Новомосковский институт Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева). Декомпозиция бизнес-процессов в системе управления затратными потоками (на примере предприятий химической отрасли).....	172
Люфт Е.Е. (Новомосковский институт Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева). Тенденции развития агропромышленного комплекса России	178
Черников Э.А. (Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения). Негосударственные пенсионные фонды как гарант устойчивости финансовой системы страны.....	183
Ершова М.Е. (Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения). Маркетинговые технологии в туризме.....	188
Григорьев Д.В. (Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики). Стратегическое мышление организации в условиях российской экономики	194
Медведева С.А. Инновационный путь развития предприятия: необходимость реализации и основные преимущества.....	200
Каменева Е.И. Основные проблемы и пути повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в сфере IT-консалтинга	206
Кузнецов Н.В. Основные проблемы и пути устойчивого развития предпринимательских структур в современных условиях	212

Фадин М.В. Концептуальные теоретические основы организации высшего образования	218
Тукаева А.Р. (Государственный университет – Высшей школы экономики, Москва). Экономика, организация и управление в сфере муниципального здравоохранения.....	224
Мордовец В.А. (Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики). Условия развития жилищного сектора экономики России	229
Гаврилова Н.В. (Санкт-Петербургский государственный университет). Тенденции развития рынка нефти КНР.....	234
Султани А.Н. (Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова (технический университет)). Разработка маркетинговой стратегии компаний калийной отрасли России и Белоруссии на мировом рынке минеральных удобрений	240
Варзунов А.В., Каменева Е.И. Реструктуризация как способ повышения конкурентоспособности предприятия	246
Краснова А.А. (Санкт-Петербургский государственный университет). Венчурное финансирование как способ привлечения средств в развитие инноваций	250
Колесникова А.Ю. (Новосибирский государственный технический университет). Исследование факторов, определяющих выбор покупателем розничных торговых точек	256
Милинчук Е.С. (Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского). ТНК в сфере услуг: основные направления развития	262
Ефремова Н.А. (Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения). Развитие и повышение эффективности систем управления предприятием на основе использования информационно-коммуникационных технологий.....	268
Рамазанов Д.И. (Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического университета). Инфляция и социально-экономическая дифференциация в России 1990-х гг. XX века.....	274
Кичаев И.Н. (Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического университета). Повышение устойчивости банковской системы России путем М & А	280
Кашина М.В. (Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического университета). Социальная значимость увеличения стандартных налоговых вычетов по НДС в условиях экономического кризиса.....	286
Орлова А.С. Факторы повышения эффективности использования ресурсно-инвестиционного потенциала	292
Губайдуллина А.Р. (Казанский государственный финансово-экономический институт). Профессиональное суждение бухгалтера как инструмент формирования достоверной финансовой отчетности.....	298
Романенко Н.А. (Ростовский государственный экономический университет РИНХ). Особенности управления финансовыми рисками предприятия, связанными с использованием программного обеспечения в РФ.....	303
Неприенков С.Г. Инновационные инструменты инвестирования в условиях экономического кризиса	310
Жданов П.А. (Самарский государственный архитектурно-строительный университет). Разработка системы стратегического анализа деятельности строительной организации.....	316

Жданова Н.А. (Самарский государственный архитектурно-строительный университет). «Финансовая стабильность» как показатель состояния организации в период кризиса.....	321
Егорова М.В. (Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева). Динамичное предпринимательство как стратегия развития бизнеса.....	327
Зайцева Т.В. (Пензенский государственный университет). Оценка социального потенциала и особенности его проявления на региональном уровне.....	330
Маслова Г.А. (Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики). Управление затратами в современных условиях мирового финансового кризиса.....	336
Колпащикова Т.Ю. (Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики). Социально-экономические аспекты развития культурно-познавательного туризма в Северо-Западном регионе.....	339
Афанасьева Е.Н. (Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики). Социально-экономические аспекты необходимости развития внутреннего туризма.....	343
Бабенко И.А. (Балашовский филиал Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского). Сравнительный анализ опыта накопления человеческого капитала в России и Объединенных Арабских Эмиратов.....	347
Валетко В.В. (Белорусский государственный технологический университет, г. Минск). Система прав собственности и эффективность реаллокации ресурсов.....	353
Бильченко А.К. (Санкт-Петербургский государственный университет). Нефтяные кризисы 1986 и 2008 гг.: роль опеки и независимых экспортеров нефти.....	358
Дриницин Д.В. Сбалансированная система показателей – система стратегического управления предприятием.....	362
Дриницин Д.В. Balanced Scorecard – четвертый уровень (обучение и рост).....	366
Кибирева А.Г. (Новомосковский институт Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева). Комплексный подход к вопросу формирования критериев оценки форм государственного частного партнерства.....	369

Сборник трудов конференции молодых ученых, Выпуск 5. ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ / Главный редактор д.т.н., проф. В.Л. Ткалич. - СПб: СПбГУ ИТМО, 2009. - 378 с.

**СБОРНИК ТРУДОВ КОНФЕРЕНЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
Выпуск 5**

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

Главный редактор доктор технических наук,
профессор В.Л. Ткалич Дизайн обложки Т.В.
Точилина Редакционно-издательский отдел СПбГУ
ИТМО Зав. РИО Н.Ф. Гусарова Лицензия ИД №
00408 от 05.11.99. Подписано в печать 31.03.09.
Заказ 2101. Тираж 100 экз.