

Выходит с 1994 года

ЭКОНОМИКА **и УПРАВЛЕНИЕ:** научно-практический журнал

*Россия после выборов:
итоги и сценарии
политического развития*

*От Содружества Независимых
Государств – к ЕврАзЭС
и Евразийскому союзу*

Менеджмент

Инновации и инвестиции

Финансы и кредит

2/2012

"Экономика и управление: научно-практический журнал"

Учредители — Башкирская академия государственной службы
и управления при Президенте Республики Башкортостан,
Академия наук Республики Башкортостан

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

М.А.АЮПОВ, вице-президент Академии
наук Республики Башкортостан

А.М.ГАНИЕВ, руководитель Территориаль-
ного органа Федеральной службы государ-
ственной статистики по Республике Баш-
кортостан

А.Н.ДЕГТЯРЕВ, председатель комитета
Государственной Думы Федерального
Собрания Российской Федерации по образо-
ванию

С.Н.ЛАВРЕНТЬЕВ, ректор Башкирской
академии государственной службы и управ-
ления при Президенте Республики Башкор-
тостан (председатель Совета)

Р.Х.МАРДАНОВ, председатель Националь-
ного банка Республики Башкортостан
Центрального банка Российской Федерации

А.Х.МАХМУТОВ, действительный член
Академии наук Республики Башкортостан,
научный консультант редакции журнала

А.А.ПОРОХОВСКИЙ, заведующий кафедрой
политической экономии экономического
факультета Московского государственно-
го университета им. М.В.Ломоносова

Ю.Л.ПУСТОВГАРОВ, президент Торгово-
промышленной палаты Республики Баш-
кортостан

К.Б.ТОЛКАЧЕВ, председатель Государ-
ственного Собрания — Курултая Респу-
блики Башкортостан

А.М.ШАММАЗОВ, ректор Уфимского госу-
дарственного нефтяного технического
университета

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Л.С.ВАЛИНУРОВА,
Д.А.ГАЙНАНОВ,
Р.А.ГАЛИН,
Е.Р.ГИЛЬМХАНОВА
(заместитель главного редактора),
Ю.Н.ДОРОЖКИН,
Е.В.ЕВТУШЕНКО,
В.В.ЕНИКЕЕВ
(ответственный секретарь),
Л.А.ИСМАГИЛОВА,
С.Ю.КАБАШОВ,
Ю.М.МАЛЫШЕВ,
М.Ш.МИНАСОВ,
Б.М.МИРКИН,
Ф.М.РАЯНОВ,
Г.М.РОССИНСКАЯ
(главный редактор),
И.Ш.РЫСАЕВ,
Р.Р.САЛАХУТДИНОВА,
Н.З.СОЛОДИЛОВА,
И.В.ФРОЛОВА

Свидетельство о регистрации журнала

ПИ № ФС77-19310 от 30.12.2004 г.
выдано Федеральной службой по надзору
за соблюдением законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного наследия

Журнал распространяется по подписке
на территории Российской Федерации

Подписной индекс в каталоге «Почта России»
(Межрегиональное агентство подписки):
11487 — годовая подписка

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изда-
ний ВАК Министерства образования и науки РФ, в которых должны быть опублико-
ваны основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора
или кандидата наук по экономике.

Экономика и управление: научно-практический журнал

№ 2 (106)

Выходит с 1994 г. 6 раз в год

СОДЕРЖАНИЕ

Политический аспект

- Россия после выборов: итоги и сценарии политического развития
(по материалам «круглого стола») 4

Россия в современном мире

- А.МАХМУТОВ. От Содружества Независимых Государств –
к Евразийскому экономическому сообществу и Евразийскому союзу 8

Демография и рынок труда

- Р.ГАЛИН, Г.ХИЛАЖЕВА. Трудовая миграция в Республике Башкортостан 16
Р.ЯППАРОВА, Г.УРАЗМЕТОВА. Гендерные аспекты занятости
в Республике Башкортостан 23

Вопросы теории

- И.КОЩЕГУЛОВА, М.СТРЕЛЬЦОВ. Экономико-математическая модель
формирования цены товара и прибыли фирмы-продавца
в условиях глобальной сетевой экономики 29
О.ИЗБИЦКАЯ. Методики оценки инвестиционной привлекательности:
преимущества и недостатки 33

Менеджмент

- Э.НИЗАМОВА, Д.МУРАСОВ. Пути совершенствования организационного
менеджмента в сфере здравоохранения Республики Башкортостан 37
Е.ИВАНОВ. Методические подходы к разработке показателей
эффективности работы менеджмента в учетно-аналитических системах 40
А.СТОЛЯРОВ. Управление кооперацией малого и крупного бизнеса
в нефтяной отрасли Ханты-Мансийского автономного округа – Югры 44

Инновации и инвестиции

Д.КОТОВ, А.МАТВЕЕВА, В.ХАЙРУЛЛИН. Механизм инвестирования инновационной деятельности в автомобильном строительстве	50
Г.МУСИНА. Повышение эффективности капитальных вложений – основной фактор инновационного развития российской экономики	55
М.ДОЛЖЕНКОВ. Инновационные предприятия: формы привлечения инвестиций	60
С.КАЛИНОВСКАЯ. Выбор стратегии управления рисками с учетом приоритетов инновационного развития предприятия	64
Л.БИКМАЕВА. Инновационный потенциал Республики Башкортостан	68

Финансы и кредит

Ю.РУДНЕВА. О возможности развития банковского кризиса в России	72
В.РЕЗБАЕВ. Актуальные проблемы развития банковской системы в современных условиях	78
Г.АВАКУМОВА. Анализ конструкции членских взаимоотношений в сельском кредитном кооперативе	82

Молодежь в зеркале экономической социологии

Г.ВИНОГРАДЕНКО, И.ФРОЛОВА. Профессионально-трудовая идентичность молодежи в современном российском обществе	87
А.КАРМАНОВ. Основные тенденции потребительского поведения современной молодежи	91

Рынок знаний

В.БОГДАНОВ. Особенности знания как фактора производства	94
Н.НОСОВА. Экономические функции сферы образования	97

Слово – молодым ученым

З.САБИРОВА. Формирование системы оказания социально значимых бытовых услуг населению	100
А.РАХМАТУЛЛИНА. Структура национальной экономики: понятие, сущность, виды	104
В.ГАБДИНОВА. Экологический рынок в системе воспроизводственного потенциала региона	108
А.КАРИМОВА. Развитие малого предпринимательства в Республике Башкортостан	112
Н.КАРИМОВА. Интернет как информационно-коммуникационный инструмент конструирования имиджа политика	114

Хроника. Юбилей

«Банки. Процессы. Стандарты. Качество» (о работе VIII научно-практической конференции)	117
Аннотации и ключевые слова	119

Редакция не вступает в переписку с читателями и не возвращает рукописи.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

CONTENTS

Political Aspect

- Russia after the Elections: Results and Scenarios of Political Development
(due to Materials of the «Panel Discussion») 4

Russia in the Modern World

- A.MAKHMUTOV. From the Commonwealth of Independent States
to the Eurasian Economic Community and the Eurasian Union 8

Demography and Labour Market

- R.GALIN, G.KHILAZHEVA. Labour Migration in the Republic of Bashkortostan 16
R.YAPPAROVA, G.URAZMETOVA. Gender Aspects of Employment
in the Republic of Bashkortostan 23

Theory Issues

- I.KOTSCHEGULOVA, M.STRELTZOV. Economic-mathematic Model of Goods Pricing
and Profit of a Selling Firm in Conditions of Global Network Economy 29
O.IZBITZKAYA. Methods of Investment Prospects Assessment: Advantages and Disadvantages 33

Management

- E.NIZAMOVA, D.MURASOV. Ways of Organization Management Improving
in the Sphere of Healthcare of the Republic of Bashkortostan 37
E.IVANOV. Methodological Approaches to Development of Management
Effectiveness Indices in Accounting-analytical Systems 40
A.STOLYAROV. Small and Big Business Cooperation Management in Oil Sector
in Khanty-Mansiyskiy Autonomous Region – Yugra 44

Innovations and Investments

- D.KOTOV, A.MATVEEVA, V. KHAIRULLIN. Investment Mechanism
of Innovation Activity in Road Construction 50
G.MUSINA. Capital Investments Effectivization as a Key Factor
of Innovation Development of the Russian Economy 55
M.DOLZHENKOV. Innovation Enterprises: Forms of Investment Prospects 60
S.KALINOVSKAYA. Risk Management Strategy Selection Allowing
for Priorities of Enterprise Innovation Development 64
L.BIKMAEVA. Innovation Potential of the Republic of Bashkortostan 68

Finance and Credit

- Yu.RUDNEVA. Opportunity of Banking Crisis Development in Russia 72
V.REZBAEV. Actual Problems of Banking System Development in Modern Conditions 78
G.AVAKUMOVA. Analysis of Construction of Membership Relations in a Rural Credit Cooperative 82

The Youth in the Mirror of Economic Sociology

- G.VINOGRADENKO, I.FROLOVA. Professional-labour Identity
of the Youth in Modern Russian Society 87
A.KARMANOV. Basic Tendencies of the Modern Youth Consumption Behavior 91

Knowledge Market

- V.BOGDANOV. Knowledge Features as a Production Factor 94
N.NOSOVA. Economic Functions of Education Sphere 97

To Young Researchers

- Z.SABIROVA. System Formation of Providing Socially Significant Personal Services 100
A.RAKHMATULLINA. Structure of National Economy: its Notion, Essence, Types 104
V.GABDINOVA. Ecological Market in the System of Regional Reprocessing Potential 108
A.KARIMOVA. Small Business Development in the Republic of Bashkortostan 112
N.KARIMOVA. Internet as Information-communication Tool for Developing a Politician Image 114

Chronicles. Jubilee

- «Banks. Processes. Standards. Quality» (on VIII Research-practical Conference) 117
Abstracts and Key Words 119

5 апреля 2012 г. в Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте РБ состоялось заседание «круглого стола» на тему «Россия после выборов: итоги и сценарии политического развития». Приглашенные к обсуждению представители органов государственной власти, общественности, СМИ, ученые-политологи проанализировали итоги завершившегося 4 марта 2012 г. избирательного цикла, тенденции и сценарии политического развития страны.

Россия после выборов: итоги и сценарии политического развития

Экспертное сообщество собралось в рамках ставшей уже традиционной дискуссионной площадки, организованной отделом политических исследований НИЦ проблем управления и государственной службы БАГСУ. Модератором дискуссии выступил ректор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан профессор С.Н.Лаврентьев. Он отметил, что российское общественное мнение восприняло результаты выборов адекватно, и температура политической жизни приходит в нормальное состояние. По мнению С.Н.Лаврентьева, сейчас наступил период политического осмысления того, что нас ждет впереди. Очевидно, что период политической стабильности завершен. Теперь Россия должна вступить на путь политического реформирования, которое обязательно приведет к изменению социальной конфигурации, формата и соотношения различных общественных сил. В случае безуспешности политических реформ неизбежно социальное напряжение. Для того, чтобы этого не произошло, необходимо обеспечить широкую общественную поддержку реформ, а это невозможно без работы экспертного сообщества, различных политических клубов. В еще большей степени проведение реформ невозможно без кадрового обновления. Реформы могут проводить только те, кто заинтересован в их успехе. Без формирования кадрового потенциала, ориентированного на успех реформ, трудно ждать позитивного результата, сделал заключение С.Н.Лаврентьев.

В целом большинство участников «круглого стола» считают, что итоги прошедших выборов отражают нынешнее состояние политической системы, гражданского общества. По мнению проректора БАГСУ, профессора Ю.Н.Дорожкина, сделан еще один шаг к позитивным демократическим преобразованиям. Общество, безусловно, активизировалось, вошло в режим самоорганизации. Постепенно выборы в России будут приближаться к европейским демократическим стандартам, полагает Ю.Н.Дорожкин. По его мнению, сейчас борьба переместится на региональный и муниципальный уровни и вполне вероятно, что новая политическая система, новое понимание политических ценностей и новые формы активности гражданского

Материал подготовили:

Евдокимов Николай Анатольевич, канд. полит. наук, начальник отдела политических исследований НИЦ проблем управления и государственной службы Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ).
E-mail: bagsu_opi@mail.ru

Севастьянов Сергей Александрович, канд. ист. наук, доцент, ведущий научный сотрудник отдела политических исследований НИЦ проблем управления и государственной службы БАГСУ

Булычев Евгений Николаевич, канд. юрид. наук, доцент кафедры государственного и административного права БАГСУ

общества будут формироваться «снизу вверх». И к следующим президентским и парламентским выборам появятся новые лидеры, новые идеи и политические тренды. Вместе с тем, как отметил Ю.Н. Дорожкин, предвыборные митинги в России – свидетельство того, что в стране нет партии, которая представляла бы интересы так называемого «гражданского общества». А раз нет партии, которая бы озвучила эти требования, то люди были вынуждены самостоятельно выйти на улицу, чтобы донести свою позицию до власти, полагает Ю.Н. Дорожкин. В конце своего выступления проректор БАГСУ сделал вывод, что политическая система в России требует кардинальных перемен.

Не все присутствовавшие эксперты придерживались позитивной оценки прошедших выборов, но и они признали, что завершившаяся избирательная кампания нанесла удар по «электоральному авторитаризму». Их выступления были достаточно критическими по отношению к власти. В частности, кандидат философских наук, профессор УГНТУ Э.С. Гареев полагает, что власть осознала, что прежняя стратегия не работает, и пытается ее изменить, но делает это не системно, а фрагментарно, в «пожарном» порядке пытаясь реагировать на вызовы общества. Однако концептуальной программы развития, рассчитанной на перспективу, до сих пор нет, отсутствует четкое понимание того, куда мы идем, какое государство создаем.

В ответ на это руководитель народного штаба общественной поддержки кандидата в Президенты РФ Владимира Путина в РБ А.Л. Мифтахов возразил, что не надо исключать возможность «перерождения» власти. По его убеждению, голос народа услышан, и Владимир Путин на президентском посту будет другим, не похожим на того Владимира Путина, который руководил страной в 2000–2008 гг. По мнению А. Мифтахова, главной ошибкой многих экспертов является то, что они видят власть в качестве консолидированной, единой силы, в то время как внутри властной элиты происходят сложные и противоречивые процессы, в рамках которых выделяются сторонники как левых, так и правых сил.

С А. Мифтаховым солидарен заместитель Руководителя Администрации Президента РБ В.А. Пчелинцев, который отметил, что прошедшие федеральные выборы уже привели к значительным подвижкам, и прежде всего речь идет о сокращении разрыва между властью и обществом. К примеру, в Башкортостане в процессе избирательных кампаний шел открытый диалог представителей власти с населением по самым острым проблемам, заметно возросла роль муниципалитетов. На встречах Президента республики с главами муниципалитетов подняты многие важные вопросы, в том числе касающиеся их финансового обеспечения и кадровой политики, которая, по мнению В. Пчелинцева, является на сегодняшний день ахилесовой пятой российской государственности.

Весьма критическим и эмоциональным получилось выступление кандидата политических наук, доцента кафедры политологии, социологии и связей с общественностью УГНТУ С.Н. Шкеля. Прежде чем говорить о возможных сценариях развития политической ситуации в будущем, необходимо зафиксировать исходную точку, в которой мы находимся в настоящем, полагает С.Н. Шкель. Говорить о современной политической ситуации в России в терминах демократии абсолютно неверно. Точка отсчета – это электоральный (конкурентный) авторитаризм. Это, конечно, не полномасштабный авторитаризм, но такой режим, в котором отсутствуют два базовых элемента демократии: во-первых, реальная политическая конкуренция и, во-вторых, возможности свободного политического участия для граждан. Хотя в России существуют некоторые из демократических институтов (партии, парламент, выборы), все они, по мнению С.Н. Шкеля, подконтрольны власти и существуют только как механизмы ее укрепления, а не для реализации политических требований граждан. С точки зрения выступавшего, наиболее реалистичными представляются три

основных сценария: инерционный сценарий, при реализации которого власть переходит от стратегии «подавления и вытеснения» оппозиции к стратегии ее «распыления»; сценарий анклавной демократизации, который подразумевает, что на все «ловушки» власти оппозиция найдет достойный ответ: гражданская активность, которая будет приобретать не только протестные, но и другие формы, позволит оппозиции выиграть многие местные и региональные выборы, возникнут анклавы оппозиции в разных регионах России; радикальный сценарий, который подразумевает обострение противостояния между властью и оппозицией еще до следующего электорального цикла. Развитие последнего сценария возможно в ситуации резкого экономического кризиса, когда к протестной волне интеллигенции и среднего класса присоединятся рабочие; протест может резко радикализироваться и выйти из-под контроля умеренной оппозиции. В этом случае ответными мерами власти будут репрессии и ужесточение режима, Россия переживет резкий авторитарный откат по белорусскому сценарию.

Участниками дискуссии были затронуты также проблемы избирательного законодательства России. Эта сфера является «мягкой» отраслью права, оно изменяется как по объективным, так и по субъективным причинам. Объективные причины изменений связаны с развитием человеческого социума, переходом от одной «модели» к другой, нахождением новых элементов и форм участия населения в управлении делами государства через реально работающий законодательный орган. К субъективным причинам можно отнести реагирование на закрытие «брешей» в законодательстве, которые используются нарушителями духа и буквы закона.

Следует сказать, что в последнее десятилетие в избирательное право было внесено немало изменений. Из новаций последних лет можно выделить «маневры власти», предпринимаемые в отношении барьера о прохождении политических партий на выборах депутатов Государственной Думы РФ (сначала его увеличение до 7 %, а потом фактическое понижение до 5 % – выделение одного или двух мест в парламенте для преодолевших пяти-, шестипроцентный барьер); переход на выборах депутатов Государственной Думы к голосованию по общедоверительному избирательному округу по пропорциональной избирательной системе; возможность выдвижения политической партией в составе федерального списка кандидатов граждан РФ, не являющихся членами данной политической партии; увеличение размеров избирательных фондов (предельный размер средств, которые может расходовать избирательное объединение, увеличен с 400 до 700 млн руб.); некоторое усложнение порядка изготовления и использования открепительных удостоверений. В связи с этим, возможно, следует обратиться к идее принятия «Избирательного кодекса Российской Федерации» (эта идея особенно активно обсуждается общественностью после подведения итогов парламентских выборов в декабре 2011 г.).

Эксперты солидарны в том, что на сегодняшний день один из главных практических результатов начавшейся политической реформы – принятие президентского законопроекта о поправках в Федеральный закон «О политических партиях», в 80 раз (с 40 000 до 500) снижающего минимум число членов партии, необходимых для ее регистрации. Упрощается и финансовая отчетность. Теперь данные о расходовании средств надо предоставлять в ЦИК не ежегодно, а раз в три года. А вот ликвидировать партию можно, если только она не принимает участия в выборах в течение 7 лет. Вводятся и новые требования для названий партий – теперь нельзя использовать наименования, схожие с существующими.

Представители парламентской оппозиции как на федеральном, так и на региональном уровне достаточно прохладно встретили окончательную редакцию Федерального закона «О политических партиях». Они, в частности, считают, что закон

породит «политико-коммерческие партии для продажи мест», «партии-клоны», «партии-оборотни, которые будут курироваться властью», «партии трамвая в час пик», «карманные партии олигархов» и др.

Все эти опасения небезосновательны. В частности, С.Н.Лаврентьев высказал мнение о том, что партий станет много, но это еще не гарантия их реального участия в политической жизни страны. В Министерство юстиции уже подано 80 заявок на регистрацию новых партий. Среди них такие, как «Пирацкая», «Добрые люди», «Святая Русь» и «Субтропическая Россия». Две политические силы – Партия женщин и Партия в защиту сексуальных меньшинств – обещают в течение полугода создать свои региональные ячейки в Башкортостане.

Вместе с тем собравшиеся оказались единодушны во мнении, что подобная мера действительно способна «оживить» российское гражданское общество, большая часть которого пребывает в состоянии формулирования своих интересов и институционализации структуры. Часть таких «микропартий» со временем смогут дать хорошие «всходы», приблизив Россию к стандартам народовластия и правового государства. Проверить потенциал новой партийной системы на практике позволят предстоящие муниципальные (октябрь 2012 г.) и парламентские (март 2013 г.) выборы в Башкортостане.

Не вызывают сомнения у экспертов и такие положения нового закона как запрет на создание партий по религиозному или территориальному принципу. Интересной представляется идея, касающаяся «ступенчатого» движения партии к статусу парламентской – после того как партия на территории субъекта Федерации участвовала в выборах 50 % муниципальных образований, она может участвовать в региональных выборах, а после того как участвовала в 20 % региональных – может участвовать в федеральных выборах.

Еще одна новация в духе политических реформ, которая была одобрительно встречена участниками «круглого стола», – это проект Федерального закона № 1476-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с освобождением политических партий от сбора подписей избирателей на выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания РФ, в органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления». Данным законопроектом предусматривается, в частности, что при проведении любых выборов, за исключением выборов Президента РФ, политические партии освобождаются от сбора подписей избирателей.

В ходе работы «круглого стола» была затронута и проблема создания на выборах партийных блоков. Для малых партий это хорошая возможность более эффективно аккумулировать различные ресурсы, а может быть, и просто «держаться на плаву», зарабатывая политические дивиденды. Представители крупных партий, прошедших в Государственную Думу, такое предложение по понятным причинам комментируют достаточно сдержанно.

В качестве еще одной важной дискуссионной темы была обозначена необходимость принятия нового закона о выборах губернаторов. Экспертное сообщество в целом поддерживает данную инициативу, поскольку несмотря на все издержки, связанные с таким решением, институт выборов глав регионов является непосредственной формой демократии.

При этом большинство экспертов поддержали мнение, высказанное В.А.Пчелинцевым, в соответствии с которым первым и передовым рубежом развития народовластия и гражданского общества является местное самоуправление.

Суммируя результаты обсуждения, можно так обозначить основной тезис, сформулированный участниками «круглого стола»: к политической стабильности – через политические реформы.

В начале 2012 года стартовал важный интеграционный проект – Единое экономическое пространство России, Белоруссии и Казахстана. Начало пути к этому проекту положено двадцать лет назад, когда после распада СССР было создано Содружество Независимых Государств, опыт которого позволил затем сформировать такие формы интеграции постсоветских стран, как ЕврАзЭС и Таможенный союз. Единое экономическое пространство должно стать отправной точкой объединения стран на качественно новом уровне – речь идет о формировании Евразийского союза. Эта структура, вобрав в себя опыт многолетнего межгосударственного сотрудничества на постсоветском пространстве, позволит модернизировать принципы партнерства в соответствии с новыми экономическими реалиями.

От Содружества Независимых Государств – к Евразийскому экономическому сообществу и Евразийскому союзу

А.МАХМУТОВ

Содружеству Независимых Государств – 20 лет. Исполнилось 20 лет со дня образования на постсоветском пространстве Содружества Независимых Государств (СНГ). Оценка результатов его деятельности и в самих странах СНГ, и за их пределами неоднозначна. Анализ эффективности достигнутого и упущенных возможностей за 20 лет существования Содружества дается в статье Помощника заместителя председателя Исполнительного комитета – Исполнительного секретаря СНГ Н.Шумского [10, 90–101]. Автор отмечает, что среди экспертов «преобладает мнение, что СНГ создавалось как инструмент “цивилизованного развода” бывших республик Советского Союза, а сейчас существует только как полезный форум для встреч и консультаций на различных уровнях». Можно согласиться с такой точкой зрения.

Говоря о просчетах в деятельности СНГ, надо отметить, что не были своевременно выработаны и приняты базовые соглашения, которые бы определили принципы, отражающие единство общих экономических интересов стран Содружества. Большинство соглашений носили двусторонний характер, касались национальных интересов отдельных государств, при этом организационно-правовой системный механизм, регулирующий межгосударственные экономические отношения, отсутствовал. В соответствии со сложившимся механизмом регулирования экономические отношения носили в основном консультативный характер, а обязательства сторон зачастую не выполнялись. Формированию зоны свободной торговли, общего рынка нередко препятствовали имеющиеся между отдельными странами СНГ исторически сложившиеся межнациональные и межрегиональные проблемы, пограничные споры, иные нерешенные вопросы, которые актуальны до настоящего времени.

Однако нельзя отрицать, что СНГ сыграло и положительную роль в укреплении национального суверенитета новых государств на постсоветском пространстве, в развитии экономических реформ, формировании рыночной экономики, создании зоны свободной торговли, реализации национальных антикризисных программ, а отчасти и в деле развития некоторых институтов межгосударственных отношений. Сейчас

Махмутов Анас Хусанович, д-р экон. наук, действительный член Академии наук Республики Башкортостан. E-mail: ekonuprav@ufanet.ru

наступили новые времена, возникли новые проблемы, требующие разработки иных подходов, иных решений.

ЕвразЭС – экономическое сообщество на постсоветском пространстве. В конце 2011 г. произошли два важных события в экономической жизни России – принято решение о вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО) и положено начало формированию Евразийского союза (ЕАС). Но этому предшествовал этап, связанный с появлением на рубеже XX и XXI столетий *ЕвразЭС – Евразийского экономического сообщества*, международной экономической организации, созданной с целью формирования общих внешних таможенных границ входящих в нее государств, выработки единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и других составляющих функционирования общего рынка. Членами Евразийского экономического сообщества с момента его образования являются пять государств – Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан. Евразийское экономическое сообщество было учреждено 10 октября 2000 г. президентами указанных стран. Прошедшие 10 лет показали востребованность и жизненную силу этого объединения на постсоветском пространстве. В странах СНГ наблюдается возрастающий интерес к этому институту международного сотрудничества. Возможно, в перспективе к нему появится интерес и в некоторых европейских странах.

Страны Евразийского экономического сообщества занимают территорию 20,374 млн кв. км, на которой проживает около 180 млн человек и производится 3,5 % мирового ВВП. ЕвразЭС обладает значительной минерально-сырьевой базой. В 2011 г. на долю государств сообщества приходилось: в мировых разведанных запасах нефти – 9 %, газа – 25 %, угля – 23 %, в выработке электроэнергии – 5,5 %, производстве стали – 5,4 %, зерна – 5,7 %. За 10 лет деятельности ЕвразЭС приняты и реализуются 120 международных договоров, из них 55 – в рамках Таможенного союза [1]. Со временем Евразийское экономическое сообщество должно приобрести новое качество – обрести черты Евразийского союза.

Евразийский союз – новый центр взаимовыгодной интеграции на постсоветском пространстве. Участники ЕвразЭС неоднократно подтверждали намерение сохранить организацию, но уже в обновленном виде. В марте 2012 г. состоялся саммит участников ЕвразЭС, где было отмечено, что с 1 января 2012 г. между Россией, Белоруссией и Казахстаном действует качественно новая интеграционная структура – Единое экономическое пространство, единый рынок товаров, услуг и рабочей силы. На этой основе и будет происходить трансформация ЕвразЭС. Конечная цель этого интеграционного движения – Евразийский союз, создание которого запланировано до 2015 года.

Для мирового сообщества на современном этапе характерны интенсивные интеграционные процессы. В основе различных союзов лежат как политические, так и экономические мотивы и, несомненно, вопросы национальной безопасности. Очевидно, что превалируют экономические интересы, экономические выгоды, а политические мотивы выступают как средство для реализации данной цели. Сегодня можно выделить три основных центра притяжения – это США, Китай, Евросоюз. Как правило, вокруг крупных, сильных центров интегрируются более слабые сателлиты.

Надо полагать, что формирующийся *Евразийский союз (ЕАС)* также претендует в перспективе на роль мощного евразийского экономического центра, хотя ряд экспертов выражают сомнение в том, что ЕАС может стать мощным конкурентоспособным мировым экономическим и политическим центром. Здесь можно привести следующий контраргумент: в свое время, когда названные выше мощные экономические центры только начинали формироваться, они не были столь сильны. Евросоюз в 1957 г. состоял всего из 6 государств (сейчас – 27), КНР входила в группу слаборазвитых стран и т. д.

В Евразийский союз, который сейчас формируют Россия, Белоруссия и Казахстан, в ближайшее время войдут Кыргызстан и Таджикистан. Это начало, у которого есть будущее. Определенный интерес к ЕАС проявляют Украина, Узбекистан, Армения, Молдова. Таким образом, ЕАС – не закрытое сообщество, в него могут войти новые государства, причем не только члены СНГ, но и другие страны Европы и Азии. Как отмечает В.Путин, «мы предлагаем модель мощного наднационального объединения, способного стать одним из полюсов современного мира и при этом играть роль эффективной “связки” между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом» [4].

Новый интеграционный проект без преувеличения является исторической вехой для всех стран на постсоветском пространстве. Это объединение равноправных независимых государств, деятельность которого нацелена на реализацию национальных интересов всех государств-членов сообщества. Основатели ЕАС не ставят целью возродить в рамках нового содружества Советский Союз, что в принципе невозможно в нынешних условиях. Хотя определенные опасения возрождения некоторых элементов господства России в форме наднациональных органов управления, «газовой войны» и т. п. имеются.

В современном глобализирующемся мире ни одно государство, даже крупное, в одиночку не может быть конкурентоспособным и не может противостоять часто повторяющимся разрушительным кризисам. И именно с этой точки зрения следует оценивать истоки и перспективы создания Евразийского союза. Однако очевидно, что формирование полноценного механизма ЕАС может занять достаточно длительный период и будет связано с рядом сложных проблем.

ЕАС – начало пути. Задача создания ЕАС сформулирована, есть и первая группа инициаторов формирования Союза – Россия, Белоруссия и Казахстан, которые образуют на данном этапе реальное ядро ЕАС. Какие еще государства могут войти в ЕАС? На каких условиях будет функционировать и расширяться Союз? Дискуссия по этим и другим вопросам интенсивно идет среди представителей органов власти, политических партий, общественных организаций, в научном сообществе, в средствах массовой информации. На основе опыта формирования таких структур, как СНГ и Евросоюз, а также опыта других интеграционных процессов большинство участников дискуссий предостерегают от имевших место и возможных ошибок.

Необходимо определиться с условиями, принципами участия в новом Союзе. Они будут едиными, общими для всех или различными? Каков будет состав участников, будет ли для них предусмотрен дифференцированный подход, каковы будут критерии отбора? Насколько интенсивным будет организационный период, в какие сроки будет формироваться интеграционный союз и когда он начнет реально функционировать?

Выработка принципов, механизмов работы новой структуры – ключевой вопрос создания эффективного Союза и его нормального функционирования. В среде экспертов сформировались три позиции в отношении к ЕАС. В соответствии с *первой позицией* создание ЕАС рассматривается как объективная необходимость. Инициаторами интеграционного процесса (Россией, Белоруссией, Казахстаном) сформулированы возможные преимущества новой структуры: территориальная близость стран, значительный природно-сырьевой потенциал, опыт сотрудничества во многих областях, сохранившиеся культурные и экономические связи, наличие языка общения.

Вторая позиция в отношении создания Евразийского союза отчетливо негативная. Это связано с представлением о его слабости, маломощности, следствием чего, по мнению экспертов, разделяющих данную точку зрения, является неконкурентоспособность данного объединения в мировом сообществе, где в свою очередь наблюдаются процессы формирования альтернативных ассоциаций. Наиболее рельефно негативное отношение к новой структуре выразил В.Иноземцев,

который в одной из публикаций обозначил эту интеграцию ни больше, ни меньше как маргинальную [2].

Третья позиция – это позиция тех, кто взвешенно подходит к этой чрезвычайно сложной, но актуальной для всех стран СНГ проблеме. Опытный политик, крупный ученый-экономист Е.Примаков на заседании «круглого стола» в Совете Федерации по вопросу о перспективах интеграционных процессов на постсоветском пространстве в рамках Евразийского союза, во-первых, предостерег от соблазнов начинать создавать этот Союз в масштабах «большой страны» на территории всего евразийского пространства и, во-вторых, сформулировал необходимость определиться, какие наднациональные институты здесь должны быть задействованы и какие функции они должны и могут выполнять. В свое время при создании СНГ эти вопросы не были решены. Конечно, здесь первостепенное значение имеют макроэкономические согласования, начиная с тарифов, и, как отметил Е.Примаков, «венец интеграции» – создание общей валюты [9]. Разумеется, это – задача будущего, но она неизбежно возникнет и ее необходимо будет решать. Без этого не будет эффективной интеграции экономики.

Все эти вопросы легче детально проработать на начальном этапе интеграционного процесса в рамках трехстороннего Союза – Россия, Белоруссия, Казахстан. И только после уточнения всех «за» и «против» можно расширять границы Союза, состав его участников, определять очередных претендентов.

Не следует торопиться с решением столь сложной проблемы. Но нельзя и откладывать ее решение. Запад, особенно США, демонстрирует неослабевающий интерес к республикам бывшего СССР, желает включить их в сферу своего влияния. Главная цель при этом – не допустить его сближения с Россией.

С момента образования СНГ бывшие республики СССР подвергаются постоянной «обработке» со стороны США и европейских стран. С момента же трансформации СНГ в ЕвразЭС давление Запада усилилось. В качестве примера можно привести определенные деструктивные действия в Казахстане и в Белоруссии, где дело дошло даже до отзыва послов европейских стран из Минска.

Экономическая выгода интеграции бывших республик СССР в рамках ЕАС очевидна, но и политические аспекты не менее важны. Наши западные конкуренты будут всячески стремиться снизить наши усилия в этом направлении. Конечно, росту потенциала ЕАС способствовало бы не столько простое увеличение числа стран в его составе, сколько участие экономически мощных государств из СНГ.

Принципиально важное значение в развитии ЕАС имеет позиция Украины. И во времена СССР, и в постсоветский период экономические связи Украины со многими странами СНГ были обширными. Но внешнеполитическая позиция Украины неустойчива. В течение последних 20 лет как внешние, так и внутренние политические факторы мешают Украине выработать курс, который бы отвечал ее национальным интересам. Возможности вхождения Украины в Европейский союз на современном этапе невелики. Так, на XV саммите Украина–ЕС, состоявшемся 19 декабря 2011 г., было определено, что перспектив членства Украины в ЕС в ближайшее время не просматривается. Президент Европейской комиссии Жозе Мануэл Баррозу отметил, что украинское общество не готово к европейским стандартам жизни, «должно пройти еще около 30 лет, чтобы общество Украины полностью переняло стандарты жизни в Европе» [8]. При этом Киев не устраивают интеграционные условия, предлагаемые в рамках ЕвразЭС. Украина предпочитает и дальше лавировать между двумя полюсами.

В то же время, если в Таможенном союзе и положениях Единого экономического пространства, представленного «тройкой», четко определены равные выгодные экономические условия для всех участников ассоциации, в том числе для Украины, то ЕС преследует преимущественно политические цели – не допустить интеграции

бывших республик СССР с Россией. В этой связи они не стесняются разыгрывать и недостойную «карту» в отношении Ю.Тимошенко.

Непростым является и вопрос о вхождении в ЕАС Узбекистана. Отношение к различным интеграционным структурам с участием России и других постсоветских государств (СНГ, ОДКБ, ШОС и т. д.) у Узбекистана не всегда однозначное, часто присутствует «особое мнение». Главная забота руководства Узбекистана – сохранение стабильности, суверенитета, пусть даже при низком уровне жизни населения. В Ташкенте присматриваются к проекту ЕАС, анализируют, какие экономические и военно-политические выгоды может получить страна при вступлении в Союз. При этом Узбекистан присматривается и к Китаю, и к США: какую политику они будут проводить по отношению к Узбекистану, у которого не очень добрые отношения с соседями (есть проблемы с Таджикистаном, Киргизией и Афганистаном). Будут ли устраивать Запад, в первую очередь США, проблемы с демократией в Узбекистане? Конечно, решение вопроса о присоединении к тому или иному союзу стран – право любого суверенного государства. Здесь взаимодействуют политические и экономические интересы, но главными являются интересы своей страны сейчас и в перспективе.

Расширение границ ЕАС – сложный вопрос. Одного желания той или иной страны войти в состав нового Союза недостаточно. Договор о вхождении в новую ассоциацию предполагает соблюдение всеми ее членами общих принципов, а также целого ряда обязательств, прежде всего – финансовых.

По уровню своего экономического развития, по уровню жизни населения страны СНГ существенно различаются. К примеру, один из первых претендентов на вступление в ЕАС – Кыргызстан – имеет весьма сложные экономические проблемы: 2011 г. страна завершила с дефицитом бюджета 460 млн дол., предполагается, что дефицит бюджета 2012 г. составит 400 млн дол.; внешний долг страны – 2 млрд дол. С таким «багажом» страна идет в новый Союз. Это очень непростой вопрос, но его необходимо решать. Иначе, как подчеркивают многие эксперты, его могут решить другие. Стратегически выгодное геополитическое положение Кыргызстана перевешивает его «экономический перегруз». Надо сказать, что и у другого претендента – Таджикистана – тоже есть немало проблем. В этой связи вопросы взаимопомощи, выравнивания уровня экономического развития членов новой ассоциации – общая проблема Союза.

ЕврАзЭС и ЕАС – правопреемники СНГ? Можно ли ЕврАзЭС и ЕАС рассматривать в качестве правопреемников СНГ? И да, и нет. В какой-то мере эти сообщества являются правопреемниками СНГ: они возникли на территории СНГ, инициаторами их образования являются три государства-члена СНГ – Россия, Белоруссия, Казахстан. Еще два государства – Кыргызстан и Таджикистан – изъявили желание вступить в ЕАС. Не отказались, но и не приняли пока окончательного решения некоторые другие члены СНГ.

О преимущественности опыта СНГ свидетельствуют форматы сотрудничества, уже действующие на пространстве СНГ: ОДКБ, ШОС, Союзное государство России и Белоруссии, Таможенный союз, наконец, начинает функционировать и Единое экономическое пространство. Опыт СНГ и те недочеты, которые были у этого объединения государств, несомненно, могут быть учтены при формировании нового сообщества.

В то же время ЕАС и по составу, и по модели нового экономического сообщества, по тем функциям, которые оно будет выполнять, не может быть «копией» СНГ. Очевидно, что у ЕАС будет иной формат организации, другая модель экономических отношений, рыночные механизмы в бизнесе. СНГ и ЕАС нельзя противопоставлять и искусственно создавать препятствия для нормального взаимодействия этих объединений. Очевидно, что в ЕАС экономические связи будут

более тесными и жесткими. Очевидно и то, что по мере укрепления, расширения и совершенствования механизмов взаимодействия субъектов СНГ возможно их широкое участие в формате ЕАС.

Россия в ЕАС. Новый центр силы. Принципиально важным является вопрос о месте и роли России в ЕАС как ядре этого Союза. Особенно актуален он в свете нового стратегического курса страны, сформулированного В.Путиным в его предвыборной программе, в рамках которой обозначены высокие планки по большому кругу экономических и социальных параметров развития. Такой «рывок» российской экономики и социальной сферы в данный период объективно обусловлен, продиктован, во-первых, вызовом времени, происходящими в мире процессами, ростом конкуренции в мировой экономике, разрушительными кризисами; во-вторых, стремлением России выйти на передовые позиции в мировой экономике; в-третьих, желанием преодолеть отставание страны по социальным показателям, создать в кратчайшие сроки достойные условия жизни для своих граждан; в-четвертых, наличием ресурсного, научно-технического и кадрового потенциала.

В связи с этим закономерен вопрос: будут ли посильны как для самой России, так и для других стран, входящих в новое сообщество, столь высокие планки в экономике и социальной сфере в ближайшей перспективе? Примут ли они их? Очевидно, какие-то страны будут отвечать необходимым критериям, а какие-то – нет. Как будут решаться данные проблемы в рамках ЕАС? Будут ли более развитые страны оказывать помощь остальным странам? Несомненно, эти аспекты должны быть продуманы и отражены в базовых договорах содружества. Несомненно и то, что только сильная Россия может играть притягательную роль, и это ключевой момент для формирования нового Союза.

В этой связи принципиальное значение имеет высказанная В.Путиным в статье «Россия и меняющийся мир» идея об усилении роли России как естественном и необходимом процессе, о том, что Россия должна и может стать самостоятельным центром силы [5]. С этим фундаментальным положением программы В.Путина согласны многие авторитетные эксперты страны [7]. Так, Генеральный директор Центра политической информации А.Мухин подчеркивает: «...миру придется считаться с тем, что систему мирового распределения ресурсов ждет реформирование из-за распространения нового производственного уклада. Если Китай является “мировой фабрикой”, то Россия – настоящей кладовой мирового хозяйства, и вправе требовать учитывать вклад, который она вносит в мировое хозяйство». В этой связи, с точки зрения Мухина, усиление роли России – естественный и необходимый процесс [7].

Разумеется, международное экономическое сотрудничество, торговые связи России с другими странами не ограничиваются форматом ЕАС. Помимо традиционных партнеров, Россия будет расширять торгово-экономические связи и с новыми странами. ЕАС этому не помеха. Напротив, здесь открываются новые возможности для расширения сотрудничества как с «большой Европой», так и динамично развивающимся Азиатско-Тихоокеанским регионом.

Огромные запасы минерально-сырьевых ресурсов Сибири и Дальнего Востока привлекают инвесторов из Восточной Азии. Определенную готовность к сотрудничеству с Россией демонстрирует наш стратегический партнер на Востоке – КНР. Россия заинтересована в привлечении инвесторов и к развитию сельского хозяйства Дальнего Востока. В Минэкономразвития России имеются около 20 проектов для освоения до 1 млн га сельскохозяйственных земель этого края. В качестве потенциальных инвесторов проектов рассматриваются Япония, Южная Корея, Малайзия, Сингапур, Вьетнам, КНДР, Тайвань. Эти вопросы планируется обсудить на Азиатско-Тихоокеанском форуме, который состоится в сентябре 2012 г. во Владивостоке.

При этом, бесспорно, что роль России в ЕАС определяется не только ее огромной территорией и богатыми природно-сырьевыми ресурсами, но и развитым научно-техническим и интеллектуальным потенциалом нашей страны.

Опыт Европы. Приступив к формированию ЕАС, его организаторы, несомненно, должны учитывать как неоднозначный опыт СНГ, так и нелегкий путь, который проходит ныне Евросоюз. В последние годы некогда благополучную Европу лихорадит от перманентных экономических кризисов, в основе которых долговые кризисы, развернувшиеся во многих европейских странах (как богатых, так и бедных) в рамках потребительской модели общества. Угроза финансового коллапса нависла над многими странами Европы – Грецией, Италией, Испанией, Венгрией и др. Единая Европа далека от провозглашенного единства: из 27 стран только 17 приняли общую денежную единицу – евро, остальные используют национальные валюты. В этих условиях неизбежны финансовые затруднения, нарушения финансовой дисциплины, несоблюдение подписанных договоров. Структуры и механизмы Евросоюза на современном этапе не справляются с этими проблемами.

В преддверии очередной волны кризиса в Евросоюзе принимаются новые антикризисные меры, в частности, предполагается создание бюджетного и налогового союзов, в рамках которых предусматриваются жесткие меры по отношению к нарушителям финансовой дисциплины. Некоторые страны продолжают руководствоваться эгоистическими национальными интересами вопреки согласованным общим правилам, что оказывает негативное воздействие на состояние дел в ЕС. Это исключительно сложная проблема, что следует учитывать при формировании ЕАС.

Лидеры Германии и Франции – инициаторы интеграции в Европе – предлагают осуществить радикальные реформы в самой модели интеграции: речь идет о создании Соединенных Штатов Европы. Данную структуру предполагается наделить полномочиями надзора за национальными бюджетами всех стран ЕС. Это возможно только в том случае, если «бедные» страны позволят ввести у себя внешнее управление, контроль над бюджетом и будут соблюдать жесткие критерии, установленные пактом стабильности. Согласно этим критериям национальный долг страны должен быть не выше 60 % ВВП, дефицит бюджета не должен превышать 3 % ВВП. Готовы ли страны формируемого Евразийского союза в случае развития кризисных явлений пойти на аналогичные жесткие условия ограничения своего суверенитета?

Многие проблемы СНГ, ЕврАзЭС сконцентрированы именно в сфере финансов. У ЕАС, который пока не имеет единой валюты, проблемы могут быть еще более серьезными. Выход, хотя и временный, есть: во внутренних расчетах можно пользоваться российским рублем, а образование полноценной единой валюты (скорее всего, это может быть рублевая зона) – дело будущего.

Идея Евразийского союза уже получила поддержку не только политиков и ученых, но и со стороны общественности. Так, внутри Общероссийского народного фронта появилась организация, которая будет способствовать созданию Евразийского союза. Это движение «Интернациональная Россия», объединившее 120 организаций – членов народного фронта из 70 стран мира и выступающее за единое социальное, информационное и культурное пространство на территории бывших СССР и Российской империи [6].

Сегодня, когда началась работа по созданию конкретных институтов, организационных, правовых форм сотрудничества стран, входящих в ЕАС, надо четко продумать принципы, правила игры, механизмы их реализации в практической деятельности. Как реализовать простой на первый взгляд принцип равенства условий хозяйствования, к примеру, в том виде, как его формулирует Президент Белоруссии А.Лукашенко: «...равный доступ к единой энергетической и транспортной системе» [3]? Как выработать единые правила игры для предприятий, находящихся на разных уровнях экономического развития, с разным уровнем эффективности или для стран с разным

техническим и природным потенциалом? Здесь неизбежен особый режим отношений тех или иных стран при выработке тарифных и таможенных соглашений. У Украины, например, и к России, и к Евросоюзу есть требования учесть особые условия интеграции этой страны, которые ни Россией, ни ЕС не могут быть приняты. Подобные требования могут быть выдвинуты и другими странами-претендентами на вхождение в Союз. Видимо, с каждой страной неизбежен сложный переговорный процесс. Он займет определенный период, в течение которого все участники должны выработать и принять единые правила игры, приемлемые для всех условия.

С другой стороны, могут ли быть единые правила игры для государств, экономика, хозяйствование которых находятся на разных уровнях? С этой проблемой столкнулась Европа, которая является макрорегионом с более развитой экономикой и более высокой культурой управления и предпринимательства.

Опыт Евросоюза, его трудности свидетельствуют о необходимости тщательной, скрупулезной проработки условий интеграции. Всевозможные «рыхлые» фразы, абстрактные рассуждения о равноправии, консенсусе, справедливости без нормативно-правовых документов, без обязательств каждого члена ЕАС перед сообществом не работают. Об этом, в частности, свидетельствует и опыт СНГ. Нужна такая модель интеграции стран, в которой были бы четко определены базовые нормативно-правовые отношения всех участников альянса, границы суверенных прав, национальные и наднациональные границы органов управления, механизмы финансового контроля, финансовых обязательств и ответственности. Сегодня на первый план выдвигается принцип: живи по средствам или работай лучше. Он самый справедливый, но самый трудноосуществимый, особенно на первых порах. Видимо, придется предусмотреть определенный переходный период, в течение которого будут созданы условия для полноценной реализации этого принципа.

Сложные проблемы межгосударственных отношений потребуют решения кадровых вопросов, принятия необходимых законодательных и нормативных документов, участия всех субъектов Российской Федерации в процессе формирования ЕАС. Несомненно, интерес к деятельности ЕАС проявляется и в Башкортостане, тем более что республика находится на границе Европы и Азии. Надо полагать, что в перспективе через ее территорию в обоих направлениях будут проходить огромные потоки грузов. Очевидно, что при разработке проектов «Башкортостан–2020» республика должна определять свое место в программах ЕАС.

Литература

1. ЕвразЭС сегодня – 2011. – М., 2011.
2. Иноземцев В. Минусы интеграционных плюсов // Известия. – 2011. – 1 нояб.
3. Лукашенко А. О судьбах нашей интеграции // Известия. – 2011. – 17 окт.
4. Путин В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известия. – 2011. – 3 окт.
5. Путин В. Россия и меняющийся мир // Московские новости. – 2012. – 27 февр.
6. Рубин М. В России появится Евразийский народный фронт // Известия. – 2011. – 16 окт.
7. Тихомиров А. Путин делает Россию «центром силы» // Аргументы недели. – 2012. – 1 марта.
8. Толстов С. Между кризисом и интеграцией // Независимая газета. – 2011. – 26 дек.
9. Тропкина О. Евгений Примаков назвал условия для успеха Евразийского союза // Известия. – 2011. – 24 нояб.
10. Шумский Н. Содружество Независимых Государств: первые двадцать лет // Вопросы экономики. – 2011. – № 12. – С. 90–101.

Материалы данной рубрики посвящены взаимосвязанным проблемам демографии и рынка труда и публикуются в продолжение дискуссии, начатой в предыдущем номере журнала в рамках «круглого стола» «Демографические факторы модернизации экономики России и Республики Башкортостан».

Трудовая миграция в Республике Башкортостан

Р.ГАЛИН, Г.ХИЛАЖЕВА

Миграция как сложный социально-демографический процесс требует учета исторических, политических, социально-трудовых и иных условий как на территориях выхода, так и на территориях вселения мигрантов. Размеры и направления миграционных потоков имеют свои региональные особенности. В советские годы одни регионы выступали донорами, другие – территориями вселения. Например, Башкортостан по существу все годы советской власти был регионом выхода мигрантов.

Наряду с Сибирью и Дальним Востоком, для выходцев из Башкортостана большую привлекательность представляла Средняя Азия: в довоенный период, в годы войны и после ее завершения значительные потоки мигрантов направлялись именно в среднеазиатские республики. Интенсивной миграции в данном направлении способствовали близость языка, религии и образа жизни. Все это выступало «факторами притяжения» для башкирского и татарского населения республики. Таким образом, основными векторами миграционных потоков из Башкортостана были сибирский и среднеазиатский регионы.

Располагаясь на стыке Европы и Азии, имея развитые транспортные связи, соединяющие эти континенты, территория республики в течение длительного времени была своеобразным плацдармом на пути миграционных потоков. Если в советское время для миграции населения была характерна прежде всего центробежная тенденция (из европейской части страны в восточные районы), то с момента распада СССР она превратилась в центростремительную.

Современные внутригосударственные миграционные потоки поменяли свой вектор, теперь они в основном были направлены не на восток, а в центральные районы России. Это нарушило сложившийся в советское время в регионах демографический и трудовой баланс.

Изменились направления, факторы, формы миграции населения, что потребовало проведения гибкой государственной политики в данной сфере. В начале 1990-х гг. в стране возникли два новых вида миграции. Первый вид связан с распадом Советского Союза: это *межгосударственная миграция*, в результате которой сформировался приток беженцев в Россию из новых государств. Молодые государства, возникшие на территории бывших союзных республик, на начальном этапе своего развития нередко проводили антирусскую политику, которая привела к «выдавливанию» русского и русскоязычного населения за пределы этих стран. Второй вид миграции имел *внутригосударственное направление*, его появление было обусловлено межнациональными конфликтами внутри России. Например, Чеченская война сопровождалась вынужденной миграцией, которая носила внутригосударственный характер.

Галин Рифхат Асхатович, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник НИЦ проблем управления и государственной службы Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан

Хилажева Гульдар Фаритовна, канд. ист. наук, заместитель директора по науке Института социально-политических и правовых исследований Академии наук Республики Башкортостан.
E-mail: aguldar@yandex.ru.

Для указанных видов миграции были характерны две особенности. Во-первых, миграция охватила в основном русское и русскоязычное население, во-вторых, она носила вынужденный характер. Естественно, у мигрантов не возникало проблем с изучением языка, культуры, образа жизни населения, поскольку их подавляющее большинство сформировались в условиях советского государства. Таким образом, проблемы адаптации и интеграции мигрантов в местное сообщество практически не существовало. Достигнув значительных масштабов к середине 1990-х гг., приток беженцев и вынужденных переселенцев в Россию постепенно стал уменьшаться.

Со временем в стране стала изменяться социально-экономическая ситуация: наметился выход из кризиса, стабилизировалась экономика. Заметные изменения произошли и в демографических процессах, которые отличались противоречивыми тенденциями. С одной стороны, увеличился показатель рождаемости, с другой – сохранилась тенденция к снижению численности населения. Такое соотношение в динамике рождаемости и численности населения свидетельствовало о том, что в его возрастной структуре произошли большие изменения.

Существенно изменились и сами миграционные процессы. Это прежде всего коснулось межгосударственной миграции. В результате корректировки национальной политики в новых молодых государствах, а также по мере исчерпания ресурсов потенциальных мигрантов приток в Россию вытесняемого из постсоветских стран русскоязычного населения постепенно пошел на убыль.

Оценка российским правительством численности русскоязычного населения в странах СНГ в масштабах не менее 25 млн человек, возможно, верна. Однако немалая часть этих людей не являются нашими соотечественниками в прямом смысле слова, так как они родились не на территории России, выходцами из которой были их родители, это – дети и внуки наших земляков. Невнимание к данному обстоятельству привело к тому, что ориентир российского правительства на многомиллионный миграционный потенциал русскоязычного населения в странах СНГ оказался явно завышенным, это стало одной из причин того, что программа переселения соотечественников в нашу страну по существу оказалась проваленной.

В настоящее время в межгосударственной миграции произошли коренные изменения. Иным стал состав государств выхода иммигрантов. Из их числа выпали прибалтийские страны, существенно сократился поток переселенцев из Украины, Белоруссии, стран Закавказья, из Казахстана. Основной поток мигрантов в Россию в настоящее время направляется из таких стран СНГ, как Таджикистан, Узбекистан, Киргизия. На указанные три страны в 2008 г. приходилась половина всех трудовых мигрантов. Доля мигрантов из Китая, Турции и Вьетнама составила 21 %.

В корне изменились и цели иммиграции. Предыдущие миграционные процессы имели своей целью переселение мигрантов в Россию. Современная же миграция преследует, прежде всего, цель временного трудоустройства.

Если разделить мигрантов по данному признаку, то в настоящее время можно выделить два вида внешней миграции: *приток на постоянное жительство*, размеры которого невелики, и массовый *приток мигрантов с целью временного трудоустройства*. По России численность «собственно иммигрантов» (переселенцев на постоянное жительство) по сравнению с началом 1990-х гг. стабилизировалась на уровне 100–200 тыс. человек в год, а численность трудовых мигрантов выросла на порядок и составляет 2–5 млн человек [1, 104]. По данным Управления Федеральной миграционной службы по Республике Башкортостан, ежегодно в республику прибывают около 80 тыс. мигрантов. В том числе более 30 тыс. человек¹ в 2010 г. указали в качестве цели своего приезда осуществление трудовой деятельности.

¹ Данные УФМС по РБ.

Сегодня трудовая миграция выступает одним из важных факторов, влияющих на современную жизнь республики. Необходимо всесторонне исследовать данную проблему. При этом важно рассматривать вопросы трудовой миграции, в том числе с точки зрения положения самих трудовых мигрантов, прибывающих в республику. Рассмотрим социальное положение трудовых мигрантов в Башкортостане на основе данных социологического исследования¹, в котором принимали участие авторы.

Социально-демографические характеристики мигрантов. Выборка была в основном представлена мужчинами (89,5 %), женщины составили лишь 10,5 %. Возраст опрашиваемых – от 18 до 65 лет. Среди трудовых мигрантов примерно каждый второй имеет среднее образование; каждый пятый – среднее специальное, каждый десятый – высшее. Мигранты с начальным образованием составили около 15 %.

Трудовые мигранты представлены иностранными гражданами как ближнего (около 80 %), так и дальнего зарубежья (около 20 %). Среди мигрантов из ближнего зарубежья самой многочисленной этнической группой оказались узбеки (37,9 %). В выборке было в два раза меньше таджиков (16 %) и еще меньше армян и азербайджанцев (по 9,5 %). Мигранты из дальнего зарубежья были представлены вьетнамцами (13,2 %) и турками (7,5 %).

Большая часть иностранных граждан приехали в Башкортостан на временные заработки (найти временную работу, заработать деньги и вернуться на родину) – 71,3 %. Около четверти мигрантов хотели бы остаться здесь жить (24 %).

Среди трудовых мигрантов 58 % прибыли в республику не в первый раз. Каждый второй из них отметил, что приезжает сюда каждый год; примерно каждый четвертый приезжает один раз в 2–3 года; каждый десятый – один раз в 4–5 лет.

Время пребывания мигрантов в республике различно. Оно колеблется от 4–6 месяцев до нескольких лет. Анализ по странам «исхода» показывает, что наибольшая доля тех, кто находится в Башкортостане в течение нескольких лет, представлена мигрантами из стран дальнего зарубежья (турки, вьетнамцы). Так, среди них 49 % указали, что приехали в Башкортостан более двух лет назад, и 29 % планируют отсюда уехать не ранее чем через 2 года. Таких значительных сроков пребывания среди мигрантов из стран ближнего зарубежья в ходе исследования не зафиксировано.

Мигранты отдельных национальностей занимают разные ниши в сфере экономики республики: армяне стремятся работать в основном в строительстве; таджики и азербайджанцы – в торговле. Узбеки относительно равномерно распределены в названных отраслях, а также в сельском хозяйстве и сфере услуг, где мигранты из других стран практически не представлены. Мигранты из дальнего зарубежья ориентированы на работу в сферах торговли и производства (в данном случае – в легкой промышленности).

Размер заработной платы у более чем половины иностранных граждан (55,2 %) колеблется от 5 до 15 тыс. руб. в месяц. Более высокий размер оплаты труда характерен для незначительной части мигрантов: 15–25 тыс. руб. – у 7,9 % респондентов; выше 25 тыс. руб. – у 5,5 %. То, что получаемая зарплата невелика (до 5 тыс. руб.), указали 3,9 % респондентов. Отметим, что мы вполне допускаем

¹ Исследование проводилось в июне-августе 2011 г. Институтом социально-политических и правовых исследований Академии наук Республики Башкортостан совместно с общественной организацией «Общество беженцев и вынужденных переселенцев РБ». Оно было организовано в рамках реализации Республиканской целевой программы «Профилактика терроризма и экстремизма в Республике Башкортостан на 2011–2013 годы». Было проведено два опроса: опрос населения проводился методом интервью по месту жительства (анкета «Проблемы трудовой миграции и вопросы межнационального взаимодействия в Республике Башкортостан»); опрос мигрантов осуществлялся методом интервью по месту работы респондентов (анкета «Положение трудовых мигрантов в Республике Башкортостан»).

возможную неискренность респондентов при ответе на данный вопрос, стремление занижить уровень реально получаемой зарплаты. Тем более что примерно каждый пятый респондент (24,2 %) не захотел ответить на этот вопрос.

Анализ ответов респондентов относительно их заработной платы по отраслям экономики показал определенные различия. Из трех сфер экономики, в которых трудится значительная часть мигрантов, наименее оплачиваемой сферой занятости является сельское хозяйство, наиболее оплачиваемой – строительство. Именно работники сельского хозяйства отметили, что получают зарплату менее 5 тыс. руб. в месяц. То, что они получают за свой труд более 20 тыс. руб., указали только работники строительства.

Соответственно и уровень удовлетворенности заработной платой у работников отдельных отраслей различен. В сферах строительства и торговли уровень удовлетворенности зарплатой выше, чем в других отраслях. Так, респондентов, полностью удовлетворенных своей заработной платой, в строительстве и торговле 36 и 35 % соответственно, тогда как в сельском хозяйстве их всего лишь 16 %. Соответственно, в сельском хозяйстве доля тех, кто скорее не удовлетворен уровнем своего заработка, – 25 %, в строительстве и торговле – 13,3 и 8,4 %. В целом по выборке ответы мигрантов распределились следующим образом: 43,7 % – скорее удовлетворены; 33 % – удовлетворены; 11,1 % – скорее не удовлетворены; 3,7 % – совсем не удовлетворены своей заработной платой. В ходе личных бесед с мигрантами и фокус-групп нами было выявлено, что и оплата труда в размере 5 тыс. руб. является для некоторых мигрантов существенным вкладом в семейный бюджет и вполне их устраивает.

Положительный опыт организации оплаты труда и быта мигрантов был зафиксирован нами в одном из тепличных хозяйств Башкортостана. Здесь по инициативе работодателя ежемесячно осуществляется перевод денежных средств на родину мигрантов. При этом все расходы по переводу денег работодатель берет на себя. Эта форма организации оплаты труда вполне устраивает работников. Они, таким образом, освобождаются от хлопот и затрат по переводу средств на родину и получают твердую гарантию того, что все заработанные деньги обязательно дойдут до их семей.

В этом же хозяйстве по просьбе самих работников работодатель может выплачивать деньги не ежемесячно, а аккордно – по окончании сезона. Кроме того, здесь работодатель еженедельно выдает работникам деньги на карманные расходы (в пределах 100 руб.). Предметы повседневного быта (средства личной гигиены, нижнее, постельное белье и т. д.) приобретаются самим работодателем, затраты на их приобретение работники не несут. Мигрантам оплачиваются телефонные разговоры с родственниками, оставшимися на родине. Организация питания иностранных рабочих также происходит за счет средств работодателя. Неудивительно, что к этому работодателю иностранные работники стремятся приезжать постоянно, вовлекают в этот процесс своих родственников, земляков, друзей. Здесь сложился определенный костяк рабочих – узбеков, которые в течение многих лет приезжают на заработки именно в это хозяйство, к этому работодателю.

Исследование показало, что длительность рабочего дня трудовых мигрантов, приехавших в Башкортостан, достаточно велика. Доля тех, кто работает 6–7 часов в день, составила лишь 4 %; 8 часов – 25 %. Самая большая группа (45 %) представлена теми, кто трудится 9–10 часов в день. На рабочий день длительностью 11–12 часов указали 13,3 % респондентов, более 12 часов – 3,2 %. Некоторые респонденты отметили, что длительность рабочего дня у них меняется, в зависимости от объема работ (8,1 %).

Представляет интерес оценка респондентами отношения работодателей к трудовым мигрантам. Респондентам был предложен перечень возможных действий работодателя, направленных на нарушение их прав (всего семь различных вариантов).

Отказались отвечать на этот вопрос 15 % респондентов, что, скорее всего, можно интерпретировать как допущение подобных действий со стороны работодателя и проявление определенного страха говорить об этом. 70,6 % указали, что ничего из перечисленного они не испытывают со стороны работодателей. Из всех негативных действий работодателя чаще всего отмечался вариант «платит меньше, чем обещал» (9,1 %), на втором месте по частоте упоминаний находится вариант «заставляет много работать» (3,4 %). Остальные негативные действия отмечались крайне редко (по 0,4–0,8 %).

Уровень и качество жизни трудовых мигрантов определялись в соответствии с ответами на вопросы о здоровье, жилищных условиях, общей удовлетворенности своим проживанием в республике. Трудовые мигранты занимаются в основном тяжелым физическим трудом. В связи с этим респондентам был задан вопрос «Как вы думаете, наносит ли ваша нынешняя работа вред здоровью?». В целом по выборке значительная часть респондентов (80,8 %) на этот вопрос ответили отрицательно, 14,4 % ответили утвердительно, менее 5 % затруднились дать ответ. Среди мигрантов старшего возраста больше тех, кто считает, что работа наносит вред их здоровью. Этот вариант ответа выбрали 20 % респондентов старше 45 лет и 14,6 % мигрантов в возрасте 18–24 лет. Среди негативных последствий влияния работы на здоровье мигранты называли такие, как «болит спина – поднимаю тяжести, таскаю мешки», «душно, тяжело дышать», «долго приходится стоять на улице, зимой очень мерзну» и др.

Организация своевременной медицинской помощи является серьезной проблемой для трудовых мигрантов. Как иностранные граждане они могут рассчитывать только на получение платной медицинской помощи. Здесь многое зависит от личного отношения к этой проблеме работодателя – он может либо взять на себя ответственность за здоровье своих работников, либо не оказывать никакого содействия в решении данного вопроса. Как правило, респонденты, получившие медицинскую помощь в Башкортостане, указывали, что обращение к врачу происходило при непосредственном участии работодателя.

Большинство мигрантов проживают в относительно удовлетворительных условиях. Согласно результатам исследования, большая часть трудовых мигрантов живут в комнатах (в квартирах или частных домах) по 3–4 человека и имеют отдельное спальное место. Однако среди мигрантов есть и те, кто проживает в некомфортных условиях – в вагончиках и бараках (по 7–14 человек, спят на полу). В целом по выборке их число составило чуть более 2 %. По поводу питания мигранты в основном отзывались положительно: «хорошо питаюсь, всегда сыт» (78 %); доля тех, кто ответил «питаюсь средне», – 22 %.

Социально-психологические аспекты пребывания в Республике Башкортостан. Несмотря на определенные языковые барьеры, в беседах и интервью трудовые мигранты неоднократно подчеркивали близость своей национальной культуры и культуры народов Башкортостана, особенно татар и башкир. Данный факт отмечался в качестве одной из веских причин выбора республики для миграции.

Взаимоотношения, сложившиеся между местным населением и трудовыми мигрантами, в целом являются позитивными. Опрос трудовых мигрантов показал их установку на «мирное сосуществование» с местными жителями. Иностранные рабочие в основном нейтрально оценивают образ жизни местных жителей (48 %). Позитивное восприятие образа жизни башкортостанцев характерно для 38 % опрошенных, негативное – лишь для 10 %.

Для более детального выяснения того, какими видят жителей Башкортостана трудовые мигранты, им был задан открытый вопрос «Что вы можете сказать о местных жителях? Какие они?» При этом не предлагалось готовых вариантов

ответа. Это давало респондентам большую свободу в определении своего отношения к местным жителям. В основном прозвучали ответы, в которых отражены скорее положительные черты характера местных жителей (74,9 %), чем отрицательные (20,4 %).

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос «Что вы можете сказать о местных жителях? Какие они?»*, %

Оценки	Доля
<i>Положительные оценки, в том числе:</i>	74,9
обычные, нормальные люди	28,8
хорошие люди, доброжелательные	22,6
общительные, дружелюбные	13,3
интересные, адекватные, спокойные	10,2
<i>Нейтральные оценки, в том числе:</i>	18,5
все люди разные, есть и хорошие, и плохие	11,9
ничего не могу сказать, не думаю об этом, мне все равно	6,6
<i>Отрицательные оценки, в том числе:</i>	20,4
много пьют, пропивают зарплату, много разврата	8,4
злые, самодовольные, высокомерные	5,8
невоспитанные, не уважают старших	5,3
не думают о будущем, ленивые, мужчины не хотят работать	0,9

* Сумма ответов по столбцу больше 100 %, поскольку вопрос предполагал несколько вариантов ответа.

Необходимо отметить, что мигрантами из стран дальнего зарубежья положительные оценки качеств местных жителей давались гораздо чаще, удельный вес таких ответов составил 80 %, что в 1,5–2 раза больше в сравнении с ответами мигрантов из стран ближнего зарубежья.

Для более глубокого анализа взаимоотношений, сложившихся между трудовыми мигрантами и местными жителями, и тем, и другим в ходе опроса были заданы *одинаковые вопросы* о том, как они оценивают отношение к трудовым мигрантам со стороны местных жителей. Отметим, что в оценке сложившихся отношений местными жителями и мигрантами имеются существенные отличия. Если среди трудовых мигрантов более половины считают, что местные жители относятся к ним позитивно, то среди местных жителей такой точки зрения придерживается лишь пятая часть опрошенных. Среди последних гораздо больше тех, кто отметил безразличное, нейтральное отношение к мигрантам. Мнение, в соответствии с которым наблюдалось негативное отношение к иностранным рабочим, характерно для небольшой части респондентов из Башкортостана (13 %), однако этот показатель в два раза превышает частоту высказывания соответствующего мнения самими мигрантами (см. табл. 2).

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос «Как бы вы оценили отношение местных жителей к трудовым мигрантам?», %

Варианты ответа	Оценка местных жителей	Оценка трудовых мигрантов
Дружелюбное, хорошее	20,0	53,5
Безразличное, нейтральное	61,1	41,5
Враждебное, плохое	13,0	5,0
Затрудняюсь ответить	5,9	—

Таким образом, сравнение ответов трудовых мигрантов и местных жителей показывает, что *первые более позитивно оценивают сложившиеся отношения с местным населением и предполагают более высокий уровень толерантности местного населения по отношению к себе, чем это демонстрируют в своих ответах сами жители Башкортостана.*

Анализ ответов трудовых мигрантов в национальном разрезе показывает, что позитивное восприятие того, как относятся к ним местные жители, преимущественно характерно для иностранных рабочих из стран дальнего зарубежья. Так, если положительное отношение к трудовым мигрантам в Башкортостане отметили 44 % турков и вьетнамцев, то среди узбеков, азербайджанцев и таджиков аналогичные ответы составили от 28 до 34 %, среди армян – лишь 11 %. Последние чаще отмечали безразличное, нейтральное отношение (85 %). У других мигрантов из стран ближнего зарубежья этот показатель колеблется от 49 до 61 %.

Чем моложе трудовые мигранты, тем чаще они отмечают положительное, дружелюбное отношение к себе со стороны жителей Башкортостана. Наоборот, мигранты более старшего возраста чаще указывали на безразличное, нейтральное отношение к ним со стороны местных жителей.

Высказывая мнение о том, какую политику в отношении мигрантов целесообразно проводить в Республике Башкортостан, жители региона проявляют определенную осторожность (табл. 3). При этом характерно, что жители республики, принимавшие участие в опросе, выразили отрицательное отношение к различным группировкам, проявляющим агрессию по отношению к трудовым мигрантам. «Я против проявления насилия в отношении трудовых мигрантов» – отметили 63 % респондентов.

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос «Как вы думаете, какую политику в отношении трудовых мигрантов необходимо проводить в Республике Башкортостан?», %

Варианты ответа	Доля ответивших
Оказывать им поддержку, создавать все необходимые условия для получения гражданства, трудоустройства и решения жилищного вопроса	6,9
Ограничить их возможности для получения гражданства, трудоустройства и решения жилищного вопроса	34,4
В их отношении должна быть нейтральная политика (без определенных льгот и ограничений)	29,6
Оказывать им содействие только в трудоустройстве	22,1
Другое	1,2
Затрудняюсь ответить	5,8
Итого	100,0

Таким образом, исследование показало сложность и неоднозначность процесса адаптации трудовых мигрантов в Республике Башкортостан. Перед прибывшими в Башкортостан мигрантами встают вопросы легализации своего положения, трудоустройства и поиска жилья. Успешное решение указанных проблем возможно только при условии активной помощи мигрантам, прежде всего – со стороны работодателей.

Уровень и качество жизни мигрантов во многом определяются тем, в какой сфере они трудятся и какова степень участия, личной ответственности работодателя в организации условий работы и быта мигрантов.

Социокультурная адаптация мигрантов тесно связана с характером сложившихся отношений с местным населением, которое, в свою очередь,

с определенной осторожностью оценивает присутствие иностранной рабочей силы в Башкортостане и ожидает от государства продуманной, взвешенной политики по отношению к трудовым мигрантам.

Литература

1. Дмитриев А.В., Мукомель В.И. Этническая иммиграция: конфликтное измерение // Россия в глобальных процессах: поиски перспективы / отв. ред. чл.-кор. РАН М.К.Горшков. – М., 2008.
2. Миграция и демографический кризис в России / под ред. Ж.А.Заянчковской, Е.В.Тюрюкановой. – М., 2010.
3. Мукомель В.И. Интеграция мигрантов: вызовы, политика, социальные практики // Мир России. – 2011. – № 1.
4. Нужны ли иммигранты российскому обществу / под ред. В.И.Мукомеля, Э.А.Паина. – М., 2006.

Гендерные аспекты занятости в Республике Башкортостан

Р.ЯППАРОВА, Г.УРАЗМЕТОВА

Актуальность изучения гендерных аспектов занятости связана с противоречивыми процессами, с которыми столкнулось наше общество в последние десятилетия. Сокращение численности населения России вследствие низкой рождаемости и высокой смертности обуславливает необходимость принятия срочных мер по повышению рождаемости, укреплению семейных отношений. С другой стороны, невысокий уровень жизни населения, низкие доходы, значительный уровень безработицы во многом определяют специфику современных процессов в сфере занятости. Женщины, которые воспитывают детей, неизбежно несут потери в заработках и карьере. А это, в свою очередь, отражается на репродуктивном поведении населения и ведет к снижению рождаемости. Таким образом, высокий уровень занятости женщин вступает в противоречие с социально-демографической политикой государства.

При этом занятость женщин – важное условие социально-экономического благополучия тех семей, где основным «кормильцем» является женщина. Согласно статистическим данным, каждый третий ребенок в России растет в неполной семье. Учитывая высокую смертность мужчин в трудоспособном возрасте и число разводов, можно предположить, что в более чем одной трети семей женщина является основным, а иногда и единственным кормильцем.

Современная семья находится в глубоком кризисе, появляются и распространяются новые формы брака, сожительства, растет брачный возраст, увеличивается число детей, рожденных вне брака. Все это позволяет сделать вывод о дальнейшем увеличении доли неполных семей. Поэтому занятость женщин в

Яппарова Розалия Рависовна, канд. социол. наук, начальник отдела социально-экономических исследований НИЦ проблем управления и государственной службы Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: yapparova@mail.ru

Уразметова Гульшат Иршатовна, экономист ОАО «АНК «Башнефть»

общественном производстве является важнейшим условием благополучия таких семей и социально-экономического развития российского общества в целом.

Традиционно под занятостью понимается участие в общественном производстве. Данный показатель отражает степень обеспеченности трудоспособного населения рабочими местами. На уровне отдельного работника занятость означает наличие у него рабочего места и определяется как деятельность, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая трудовой доход [1, 96].

Особенностью женской занятости является «двойная» занятость: оплачиваемая занятость – занятость в общественном производстве и неоплачиваемая – в семейно-бытовой сфере. Это накладывает определенные ограничения на возможности самореализации женщин в сфере труда и должно учитываться в проводимой социальной политике государства.

Рынок труда России с точки зрения его гендерных особенностей характеризуется более высоким по сравнению с другими странами уровнем занятости женщин¹. Это явление отчасти можно объяснить инерционным характером изменений отношения к занятости. В годы советской власти необходимость послевоенного восстановления экономики и существовавшие правовые механизмы способствовали тому, что в стране сложился самый высокий в мире уровень занятости женщин трудоспособного возраста. В это время были достигнуты значительные успехи в социальной сфере: минимальный уровень безработицы, бесплатное медицинское обслуживание, государственное социальное обеспечение пенсионеров по старости, инвалидов и многое другое. В отношении гендерного аспекта занятости следует отметить, что государство давало возможность женщинам воспитывать детей и работать. Женщины, которые не были задействованы в общественном производстве, постоянно ощущали социальное давление. При этом женщины трудились полный рабочий день, неполная занятость была редким явлением. Такая социальная политика государства, по нашему мнению, сыграла и негативную роль: с точки зрения работодателя, женщины перешли в разряд менее качественной рабочей силы. Более того, неразвитая социально-бытовая инфраструктура стала причиной «двойной» занятости женщин.

С переходом к рыночной экономике (1990-е гг.) все чаще стали звучать слова о том, что женщина должна «вернуться в семью». Однако доходы большинства мужчин были настолько низкими, что не позволяли содержать семью. Поэтому высокий уровень занятости женщин в экономике в России – это не только вопрос «достижения гендерного равенства», но и вынужденная необходимость. Чаще всего заработок женщин – это существенный, а нередко и единственный вклад в общий доход семьи.

Женская безработица. В российской статистике имеются два показателя, отражающие уровень безработицы населения. Согласно методологии Международной организации труда, безработными считаются граждане, не имеющие работы, но ищущие ее и готовые к ней приступить. При этом факт регистрации в качестве безработного значения не имеет. Второй подход отражает позицию российской службы занятости и опирается на данные о численности зарегистрированных безработных [2].

В России уровень женской безработицы, в отличие от многих стран мира, несколько ниже или находится на уровне аналогичного показателя среди мужчин. Имеются определенные различия данного показателя по регионам страны: так, женская безработица в целом выше мужской, если в структуре экономики региона преобладает добывающая промышленность или аграрный сектор. В Республике Башкортостан, например, женская безработица до кризиса 2008 г. была выше мужской [4, 10].

¹ Доля занятых в экономике женщин в трудоспособном возрасте к общей численности женщин соответствующего возраста в РФ по итогам 2008 г. составила 70,6 %, в 2010 г. – 70,0 % [3, 118].

Таблица 1

Уровень безработицы мужчин и женщин в Республике Башкортостан

Годы	Уровень безработицы населения, в % к численности экономически активного населения	Уровень зарегистрированной безработицы, в % к численности экономически активного населения
Мужчины		
1992	4,4	0,1
2002	8,0	1,0
2008	5,0	1,0
2010	9,4	1,5
Женщины		
1992	4,8	0,8
2002	8,5	2,6
2008	5,4	2,1
2010	8,5	2,4

Несмотря на то, что безработица среди женщин ниже, чем среди мужчин, официально зарегистрированная безработица с 1990-х гг. была выше у женщин. Это объясняется особой стратегией поиска работы у женщин, большей по сравнению с мужчинами степенью доверия к государственным институтам трудоустройства, а также тем, что женщинам труднее устроиться на работу, чем мужчинам. Более того, женщины гораздо дольше ищут работу по сравнению с мужчинами. В 2010 г., например, по Республике Башкортостан средняя продолжительность безработицы для женщин составила 5,1 месяцев, в то время как для всех категорий безработных – 4,9 месяцев [4, 31]. Следует отметить, что тяжелее всего трудоустроиться молодым женщинам после окончания учебы.

Образовательная и профессиональная ориентация женщин. Гендерная особенность российского и регионального рынка труда – более высокий уровень образования женщин как среди населения в целом, так и среди занятых в экономике. При этом динамика показателя уровня образования по гендерному признаку свидетельствует о его более быстром росте именно среди женщин [4, 17].

Таблица 2

Распределение численности занятых в экономике мужчин и женщин по уровню образования в Республике Башкортостан, %

Годы	1992	2005	2008	2009	2010
Мужчины (в % к общей численности занятых мужчин)					
высшее профессиональное	10,0	15,7	16,9	17,1	18,0
неполное высшее профессиональное	1,2	1,4	0,8	...	...
среднее профессиональное	24,0	17,5	26,5	23,2	22,1
начальное профессиональное	...	33,1	25,5	33,5	35,3
среднее (полное) общее	43,2	23,8	21,5	20,7	19,7
основное общее	17,8	7,3	4,4	5,1	4,4
не имеют основного общего	3,8	1,2	0,7	0,5	0,5
Женщины (в % к общей численности занятых женщин)					
высшее профессиональное	12,9	21,4	24,7	25,9	27,9
неполное высшее профессиональное	1,4	1,6	1,0	...	...
среднее профессиональное	34,5	30,0	32,1	32,1	32,3
начальное профессиональное	...	18,4	18,6	19,3	21,5
среднее (полное) общее	36,7	21,9	18,7	18,5	15,3
основное общее	12,1	5,8	4,0	3,7	2,7
не имеют основного общего	2,4	0,9	0,9	0,6	0,3

Женщины легче адаптируются к кризисным явлениям в экономике, что в немалой степени связано с более высоким уровнем образования. Они больше ориентированы на

получение качественного, полноценного образования. Так, по данным исследования RLMS¹, проведенного в 2009 г., на вопрос «В течение последних 12 месяцев вы учились или учитесь на профессиональных курсах, курсах повышения квалификации или любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте?» 4 % женщин и 3,6 % мужчин ответили «да»; 28,6 % женщин и 25,1 % мужчин собираются продолжить образование на курсах, в техникуме, вузе в течение ближайших трех лет. Однако более высокий уровень образования не гарантирует женщинам защиту от угрозы безработицы.

Таблица 3

Распределение численности безработных мужчин и женщин по уровню образования в Республике Башкортостан, %

Уровень образования	Мужчины		Женщины	
	2000 г.	2010 г.	2000 г.	2010 г.
высшее профессиональное	7,4	8,3	9,4	16,3
неполное высшее профессиональное	2,5	...	3,9	...
среднее профессиональное	26,3	20,0	32,1	27,4
начальное профессиональное	20,3	40,8	15,4	26,3
среднее (полное) общее	32,1	22,6	32,2	25,6
основное общее	9,3	7,6	7,0	3,8
не имеют основного общего	2,1	0,6	...	0,5
Всего	100	100	100	100

Анализ динамики уровня безработицы в зависимости от уровня образования показывает, что происходит изменение гендерной структуры безработицы: женщин с высшим образованием становится больше, чем мужчин, имеющих высшее образование. Однако нередко высокий уровень образования женщин становится в современных условиях «ненужной роскошью», поскольку в экономике России все чаще наблюдается нехватка рабочих специальностей. Молодые женщины, выбирая профиль образования, нередко сами обрекают себя на проблемы с трудоустройством в будущем: большая часть женщин выбирают те специальности (в основном в области гуманитарных наук), которыми рынок труда перенасыщен. Это свидетельствует о неполной реализации человеческого капитала женщин в современном российском обществе.

Профессиональная сегрегация. Под горизонтальной профессиональной сегрегацией понимают неравномерное распределение мужчин и женщин по отраслям экономики и профессиям, под вертикальной – неравномерное распределение по должностной иерархии [5]. Несмотря на то, что женщины имеют в целом более высокий уровень образования, в республике, как и по всей России, они занимают более низкие должности и зарабатывают меньше мужчин (хотя нельзя не отметить, что это – мировая тенденция). Многие статусные и высокооплачиваемые позиции для женщин являются недоступными. Происходит постепенное изменение отраслевого «профиля» занятости населения, углубляется горизонтальная гендерная сегрегация, происходит «вымывание» женщин из высокооплачиваемых отраслей.

Обратим внимание, что в наиболее высокооплачиваемых отраслях, таких как добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт и связь, доля мужчин значительно превышает долю женщин и со временем разрыв становится все более существенным. Низко-

¹ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения – РМЭЗ (Russian Longitudinal Monitoring Survey – RLMS) проводится с 1992 г. исследовательским центром «Демоскоп» совместно с Институтом социологии РАН и Университетом штата Северная Каролина в Чэпел Хилле (США). Считается наиболее качественной с методологической точки зрения и единственной до недавнего времени полностью открытой базой панельных исследований домохозяйств.

оплачиваемые же отрасли, например, здравоохранение и предоставление социальных услуг, образование, культура и искусство, отличаются высоким удельным весом женщин [4, 17–18]. Подобная ситуация характерна не только для экономики Республики Башкортостан, но и для России в целом.

Таблица 4

Удельный вес женщин в общей численности работающих по видам экономической деятельности Республики Башкортостан, %

	2005 г.	2008 г.	2010 г.
Доля занятых в экономике женщин,	48,4	48,1	47,7
в том числе:			
добыча полезных ископаемых	16,2	14,0	9,4
сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	39,3	39,2	28,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	31,3	30,4	28,9
строительство	19,4	15,4	13,2
транспорт и связь	36,5	28,7	30,6
государственное управление и обеспечение военной безопасности	42,3	35,5	42,6
обрабатывающие производства	41,9	41,5	41,2
здравоохранение и предоставление социальных услуг, социальное обеспечение	82,5	79,8	81,7
образование	80,2	79,9	80,0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, гостиницы и рестораны	64,5	65,9	68,3

В России также ярко выражена вертикальная профессиональная сегрегация: женщины занимают более скромные позиции в должностной иерархии и заработная плата у них ниже, чем у мужчин. Даже в одной и той же отрасли наблюдаются значительные расхождения в уровне заработной платы.

Таблица 5

Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин по видам экономической деятельности по РФ*

(по результатам выборочных обследований организаций за октябрь, %)

	2005 г.	2007 г.	2009 г.
Всего по видам экономической деятельности,	60,7	63,1	65,3
в том числе:			
добыча полезных ископаемых	70,2	75,9	76,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	80,0	81,2	82,2
строительство	77,0	79,2	86,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	68,4	68,6	65,1
гостиницы и рестораны	75,4	72,9	72,0
транспорт и связь	70,5	70,0	70,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	76,9	79,1	81,4
образование	87,1	89,3	86,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	84,6	85,1	83,3
деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	65,2	63,5	60,7

*Данные Федеральной службы государственной статистики РФ – <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population>

Данные статистики свидетельствуют о том, что в последние годы в высокооплачиваемых отраслях заработная плата женщин несколько выросла по отношению к заработной плате мужчин, однако и после этого уровень заработной платы женщин остался ниже уровня заработной платы мужчин. В то же время доля женщин, трудящихся в низкооплачиваемых отраслях экономики, возросла, а их заработная плата по сравнению с «мужской» снизилась. Даже занимая аналогичные должности в одной отрасли экономики, женщины зарабатывают меньше мужчин. Более того, согласно статистическим данным, по всем категориям специалистов средняя начисленная заработная плата у женщин ниже, чем у мужчин.

Очевидно, наблюдается явная гендерная диспропорция в оплате труда женщин и мужчин в пользу последних. В условиях нестабильной экономической ситуации это способствует феминизации бедности, а также снижению уровня жизни большинства работающих женщин.

С нашей точки зрения, неправомерно утверждать, что все женщины должны быть обеспечены полной занятостью. Такая ситуация не есть абсолютное благо, особенно для тех женщин, которые имеют детей. Женщины несут двойную нагрузку (на работе и дома), психологически и физически устают, что не может не отражаться на их здоровье, качестве жизни. Чтобы преодолеть противоречие между социально-демографической политикой государства и желанием и необходимостью женщин работать, в первую очередь следует повсеместно развивать неполную занятость женщин: так, установлено, что между занятостью женщин и уровнем рождаемости существует обратная связь. Только комплексная политика, направленная, с одной стороны, на экономическое стимулирование рождаемости, а с другой – на создание для женщин условий для воспитания детей и самореализации в трудовой деятельности, позволит решить проблему депопуляции населения. С нашей точки зрения, до тех пор, пока эта политика не будет реализована, положение женщин на рынке труда в России будет продолжать ухудшаться. Данная тенденция будет усугубляться тем, что на смену так называемым «красным директорам», то есть руководителям организаций и предприятий старой формации, которые в большей степени ориентированы на предоставление социальных благ своим работникам, приходят руководители нового типа. Их основная цель – получение максимальных доходов любыми способами, в том числе посредством снижения социальных гарантий и увольнения сотрудников, которые не в полной мере могут посвятить себя работе, и в первую очередь это касается женщин.

Таким образом, Россия, где по сравнению со многими странами мира пока соблюдается принцип относительно равных возможностей, в скором времени может утратить это преимущество.

Литература

1. Зинкевич Т.В. Занятость женщин: вопросы теории и практики // Вестник Омского университета. – 1996. – Вып. 2. – С. 96–98.
2. Мезенцева Е. Женщины в сфере занятости и на рынке труда: некоторые итоги «десятилетия реформ». – <http://spb.org.ru/ngo/rus/womenjob.htm>
3. Российский статистический ежегодник, 2011: стат. сб. – М., 2011. – 795 с.
4. Рынок труда в Республике Башкортостан: стат. сб. – Уфа: Башкортостанстат, 2011. – 117 с.
5. Тюрина И.О. Гендерные аспекты занятости и управления // Социологические исследования. – 2002. – № 11. – С. 135–142.

Экономико-математическая модель формирования цены товара и прибыли фирмы-продавца в условиях глобальной сетевой экономики

**И.КОЩЕГУЛОВА,
М.СТРЕЛЬЦОВ**

Глобализацию экономики можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов, которое выражается в трансформации мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и информации. Глобализация является высшей стадией интернационализации экономики и носит необратимый и объективный характер.

В основе процесса глобализации лежит сетевой способ организации экономических взаимодействий, так называемая сетевая экономика, базирующаяся на технологическом укладе, в котором преобладают компьютерные и информационные технологии, средства космической связи, а глобальная информационная сеть является необходимым условием существования. В связи с развитием средств телекоммуникации и информатизации общества возрастает влияние сетевых форм организации экономики почти на всех уровнях хозяйственных систем. Формируются сетевые товарные рынки, в рамках которых экономические отношения приобретают особый характер, например, производство и распределение промышленных товаров организуются по принципу сетей, а производимая продукция становится одновременно и более разнообразной, и более дешевой.

Глобальные сети порождают качественно новое взаимодействие субъектов экономических отношений, которое начинает вытеснять традиционные формы экономики в обществе. Развитие сетевых форм организации экономики, которые базируются преимущественно на горизонтальных связях и соответствующих отношениях, приводит к эволюции современных экономических систем, новому перераспределению доходов и требует адекватных механизмов использования сетевых форм в интересах общества и государства. В связи с этим перед производителями довольно остро стоит вопрос об успешном ведении хозяйственной деятельности на глобальных товарных рынках [3].

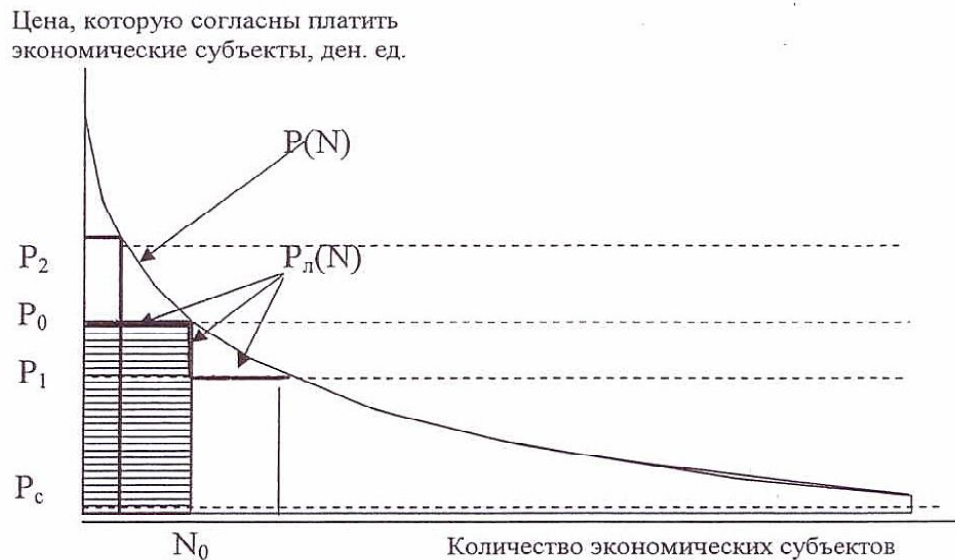
Цена продукции остается одним из ведущих факторов конкурентоспособности предприятия на глобальном товарном рынке, а эффективный механизм управления ценообразованием позволяет проводить адекватную ценовую политику. Вместе с тем известные в настоящее время концепции ценообразования разработаны для традиционной экономики и в современной экономической системе не обеспечивают эффективной реализации интересов общества. Во многом это связано с тем, что особенности ценообразования в сетевой экономике и закономерности ее функционирования в целом до конца не изучены, а многие базовые понятия до сих пор не имеют единого толкования среди ученых-экономистов и практиков.

Экономико-математическая модель формирования цены товара и прибыли фирмы-продавца. Широкое распространение сетевого блага способствует тому, что на глобальных товарных рынках используется механизм дискриминации цен, связанный с возможностью охвата фирмой-продавцом всех групп потребителей

Коцегулова Ильмира Рустамовна, д-р экон. наук, заведующая кафедрой финансов и экономического анализа Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ)

Стрельцов Максим Александрович, ассистент кафедры финансов и экономического анализа УГАТУ. E-mail: Malavon@inbox.ru

товара вне зависимости от уровня их доходов. Идея дискриминационного метода ценообразования заключается в том, что цена на один и тот же товар для разных покупателей является различной. Другими словами, продавец стремится реализовать товар по максимально возможной для конкретного покупателя цене. Сетевые технологии способствуют повышению не только степени осведомленности покупателя о ценах, но и степени осведомленности производителя о готовности покупателя платить определенную сумму. В традиционной экономике такая ситуация является практически невозможной или встречается достаточно редко [4]. Ниже представлен график упорядоченного распределения экономических субъектов по уровню максимальной цены, которую они готовы платить за данный товар.



Распределение экономических субъектов по уровню цены

Допустим, что каждый экономический субъект – покупатель приобретает только одну единицу условного товара по средней цене P_0 . В состав единицы условного товара может входить как одна, так и несколько единиц фактического товара. Тогда общий товарооборот фирмы-продавца в условиях традиционной экономики можно вычислить по формуле:

$$T_T = P_0 \cdot N_0,$$

где T_T – товарооборот в условиях традиционной экономики; N_0 – число покупателей; P_0 – средняя цена единицы условного товара.

Таким образом, объем товарооборота фирмы-продавца равен площади заштрихованного прямоугольника.

Предположим, что фирма, осуществляющая хозяйственную деятельность на глобальном товарном рынке, настолько умело оперирует ценой на продаваемый товар, что обеспечивает каждому покупателю такой уровень цены, который, с одной стороны, является максимально допустимым именно для него, а с другой – приемлемым для самой фирмы. В этом случае множество цен совпадет с кривой $P(N)$. Это в определенной мере теоретическое предположение. Фирме-продавцу, конечно, достаточно сложно точно определить уровень максимальной цены, которую готов заплатить каждый покупатель. Но в условиях сетевой экономики продавцы могут получить более точную информацию о намерениях покупателей и их финансовых возможностях. Это одно из важнейших преимуществ, которые предоставляет глобальная сеть.

Таким образом, в условиях идеальной дискриминации цен товарооборот фирмы-продавца будет определяться следующим образом:

$$T_d = \int_0^{N_z} P(N) dN,$$

где T_d – товарооборот фирмы при применении ценовой дискриминации; N_z – общее число покупателей данного товара.

Указанный интеграл представляет собой площадь под кривой $P(N)$.

В условиях традиционной экономики также встречается определенное подобие дискриминации цен (скидки, бонусы, VIP-карты и др.). При этом формируется категория покупателей, которые получают возможность приобрести каждую единицу товара по более низкой в сравнении со «стандартной» (P_0) цене. При этом функция распределения покупателей по уровню цены принимает форму $P_d(N)$ -ломаной (см. рис.). Но для того, чтобы реализовать на практике всю функцию $P(N)$, то есть чтобы приблизить $P_d(N)$ к $P(N)$, необходимо будет использовать «бесконечно-уровневую» скидку, то есть число шкал скидки должно быть бесконечным, что не осуществимо на практике в условиях традиционной экономики. Даже если предположить, что это можно сделать, то в этом случае реализуется только правая часть кривой $P(N)$, то есть для $N \geq N_0$. Левая же часть (при $N < N_0$) будет реализована в том случае, если продавец сможет повысить цену выше базовой цены P_0 . Это будут уже не скидки, а наценки, что вряд ли адекватно воспримут потребители. Скорее всего, при ценах выше P_0 товар не будет реализован. Отсюда следует, что в условиях традиционной экономики никогда не будет соблюдаться равенство $P(N) = P_d(N)$.

Для определения выигрыша в доходе фирмы-продавца от повышения объема товарооборота при применении плавной дискриминации цен мы предлагаем использовать модель, которая имеет следующий вид:

$$P_d = P_T \cdot \alpha; \quad \alpha \approx \sqrt{\frac{2}{\ln(\frac{P_{\max}}{C})}}; \quad \Pi_d = 0,5 \cdot \frac{\sqrt{\ln(\frac{P_{\max}}{C})}}{\sqrt{\pi}(\frac{P_{\max}}{C})},$$

где P_d – средняя цена на товар в условиях сетевой экономики; P_T – средняя цена на тот же товар в условиях традиционной экономики; α – коэффициент дискриминации цен; Π_d – величина прибыли фирмы-продавца в условиях сетевой экономики; $P_{\max}$ – максимальный уровень цены в условиях сетевой экономики; C – себестоимость товара в условиях сетевой экономики.

Область определения модели, то есть допущения, при которых возможно ее применение, связана с соблюдением следующих условий:

- распределение покупателей по величине приемлемой для них цены на товар считается нормальным;
- предполагается, что товар и рынок, на котором продается этот товар, имеют сетевой характер;
- число покупателей должно быть достаточно большим, то есть товар продается на развитом конкурентном сетевом рынке;
- погрешность модели (при перечисленных допущениях) составляет не более 26 %. При незначительном числе покупателей погрешность модели существенно возрастает и превышает указанную цифру.

Данная модель позволяет определить уровень средних цен и величину прибыли фирмы-продавца в условиях глобальной сетевой экономики при применении метода ценовой дискриминации и демонстрирует, что при соответствующем развитии сети как субъекта экономических отношений на глобальном товарном рынке средняя цена товара может

быть изменена в α раз. В условиях сетевой экономики у фирмы-продавца появляется возможность оптимизировать размер цены, расширив при этом возможности увеличения прибыли.

Предложенная модель апробирована на примере продаж двух товаров, представленных на российском рынке: автомобилей ВАЗ-11173 («Калина») и сотовых телефонов марки «Nokia» (табл. 1, 2).

Таблица 1

**Диапазон цен на автомобиль ВАЗ «Калина»
в традиционной и сетевой экономике (руб.)**

	Традиционная экономика	Сетевая экономика
Минимальная цена	234300	187440
Средняя цена	265520	331900
Максимальная цена	284100	437100
Прибыль, млн руб.	1673,6	7196,5

Таблица 2

**Диапазон цен на телефоны «Nokia»
в традиционной и сетевой экономике (руб.)**

	Традиционная экономика	Сетевая экономика
Минимальная цена	1770	1325
Средняя цена	2545	3359
Максимальная цена	3000	4185
Прибыль фирмы-продавца, млн руб.	780,8	2084,7

В связи с тем, что в условиях глобальной сетевой экономики фирма-продавец обладает наиболее полной информацией о покупателях, их потребностях и финансовых возможностях, она может предложить фактически каждому покупателю тот уровень цены, который является для него максимально допустимым. Несмотря на то, что подобная стратегия ценообразования иногда используется и в традиционной экономике, ее полноценному применению препятствует недостаточное развитие информационных и сетевых благ и, как следствие – неполнота информации о состоянии рынка, с одной стороны, и недостаточный охват рынка – с другой. С развитием глобальной сетевой экономики, основанной на высокотехнологичных способах обмена информацией, подобный механизм ценообразования станет доминирующим, поскольку с его помощью фирма-продавец может существенно увеличить объем прибыли за счет охвата всех групп покупателей, присутствующих на глобальном товарном рынке (от высокодоходных до низкодоходных).

Литература

1. Бронштейн И.Н., Семендяев К.А. Справочник по математике для инженеров и учащихся втузов. 13-е изд., испр. – М.: Наука, 1986. – 544 с.
2. Голубков Е.П. Маркетинг как концепция рыночного управления. – <http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-1/12.shtml>
3. Келли К. Новые правила для новой экономики. – <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/ZS/KELLY.HTM>
4. Коцегулова И.Р., Стрельцов М.А. Особенности функционирования товарных рынков в условиях глобальной сетевой экономики // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – № 1. – С. 94–100.

Методики оценки инвестиционной привлекательности: преимущества и недостатки

О.Избицкая

Избицкая Ольга Валерьевна, аспирант Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: olga1133@yandex.ru

С переходом к рыночной экономике для хозяйствующих субъектов стал актуальным поиск источников финансирования, альтернативных государственному. В современных условиях в качестве ключевых инвесторов выступают банки и индивидуальные инвесторы. В этой связи возрастает важность объективной оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Однако руководство большинства организаций до сих пор не осознает значимости повышения инвестиционной привлекательности. В свою очередь в экономической науке проблема анализа и оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта также является недостаточно разработанной.

В научной литературе существует несколько подходов к определению понятия «инвестиционная привлекательность». Разница в подходах обуславливает то, что одни исследователи видят отображение инвестиционной привлекательности в финансовых показателях работы предприятия, другие – в факторах, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность или же в потенциале работы организации. В свою очередь методики оценки инвестиционной привлекательности могут быть классифицированы следующим образом: методики анализа финансовых показателей, факторного анализа, анализа стадий жизненного цикла.

Рассмотрим первую группу методик (табл. 1), объединяющую методики оценки инвестиционной привлекательности на основе анализа финансовых показателей (Ю.М.Басангов, К.В.Щиборщ, Т.В.Федорович, Э.И.Крылов и др.). Следует отметить, что финансовые показатели отражают результативность, эффективность деятельности организации за прошедший период, а не

перспективы ее развития и потенциал. Это существенный недостаток, который характерен для данной группы методик. Еще один недостаток заключается в том, что авторы методик данной группы делают попытку на основе минимума данных, представленных в классических отчетах о деятельности предприятия, получить информацию, достаточную для оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.

Методики второй группы (Ю.В.Севрюгин, Л.С.Валинурова и О.Б.Казакова, В.М.Кожухар, Д.В.Дорошин) строятся на основе анализа факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность (табл. 2). Методики данной группы связаны с многосторонней оценкой инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта, что позволяет рассчитывать на более точные результаты, которые дадут возможность оценить потенциал предприятия. Однако данный способ оценки является достаточно трудоемким.

Нами также рассмотрена группа методик оценки, которые увязывают инвестиционную привлекательность со стадией жизненного цикла объекта инвестирования (табл. 3).

Таблица 1. Методики, основанные на анализе финансовых показателей

Методика	Показатели оценки	Преимущества	Недостатки
Ю.М.Басангов [1]	Соотношение доходности и риска инвестиций	Позволяет инвестору оценить целесообразность вложений исходя из предполагаемого уровня дохода.	Ограниченность анализируемых показателей, возможна неточность полученных результатов.
Белых Л.П. [4]	Доходность акций по сравнению с облигациями, валютой и депозитными вкладами; потоки доходов; выплата дивидендов; отношение цены акции к чистой прибыли; отношение чистого дохода на акцию к дивидендам на акцию.	Оперативность расчетов и наглядность текущего финансового состояния.	Количественно оценить и проанализировать инвестиционную привлекательность предприятия по названным показателям невозможно ибо отсутствует количественная интерпретация уровня инвестиционной привлекательности в зависимости от величин, рекомендуемых для ее оценки.
Щиборщ К.В. [5]	Кредитный период; рентабельность инвестиций; разница между годовой прибылью совокупных активов и годовым процентом по кредиту; рентабельность продукции; балансовая прибыль на рубль совокупных активов и т.д.	Определяются четкие границы инвестиционной привлекательности: кредитный период, рентабельность инвестиций. Позволяет построить рейтинг относительной привлекательности тех предприятий, которые удовлетворяют условию своей абсолютной инвестиционной привлекательности.	Не уделано должного внимания выявлению резервов повышения инвестиционной привлекательности и потенциала развития предприятия.
Крылов Э.И. и др. [4]	Показатели, характеризующие платежеспособность и ликвидность, коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты оборачиваемости и коэффициенты рентабельности – всего 41 критериальный показатель	Показатели сравниваются с нормативными значениями, что позволяет выделить сильные и слабые стороны финансового состояния предприятия.	Невозможна родонаправленность показателей. Не позволяет провести сравнительный анализ инвестиционной привлекательности предприятий по отраслям и спрогнозировать инвестиционную привлекательность предприятия.
Федорович Т.В. [4]	Показатели рыночной стоимости (ценности) корпорации: экономическая добавленная стоимость; рыночная добавленная стоимость; рыночная капитализация и предпринимательская прибыль.	Текущая рыночная стоимость предприятия позволяет охарактеризовать возможный потенциал его роста, а значит, и возможность получения доходов в будущем.	Трудоемкость процесса расчета.

Таблица 2. Методики, основанные на факторном анализе

Методика	Показатели оценки	Преимущества	Недостатки
Ю.В. Севрюгин [4]	Факторы финансового состояния, корпоративного управления и рыночное окружение.	Позволяет методом средневзвешенного показателя оценить три локальных и один интегральный показатель инвестиционной привлекательности предприятий разных организационно-правовых форм	Недостатком методики является качественный характер параметров (критериев), используемых для оценки двух из трех рассчитываемых факторов (локальных показателей);
Л.С. Валинурова и О.Б. Казакова [3]	Отношение текущего объема инвестиций к предыдущему, финансовые, кадровые и производственные факторы.	К важнейшим дополнительным возможностям методики относится учет влияния отрасли и региона, в котором предприятие функционирует, на инвестиционную привлекательность. Использование попарного сравнения всех используемых параметров на предмет выявления их парной корреляции в целях исключения незначимых параметров из последующего расчета показателей инвестиционной привлекательности;	Является наиболее детальной и трудоемкой из всех анализируемых, поскольку предполагает учет 55 параметров, характеризующих оцениваемое предприятие.
В.М. Кожухар [4]	Факторы конкурентного преимущества предприятия, стратегический потенциал предприятия, привлекательность отрасли для инвестора, стабильность окружающей страновой среды.	Базируется на использовании SWOT-анализа, за счет чего позволяет дополнительно к рассчитываемым показателям оценить стратегическую позицию предприятия на рынке и дать рекомендации по её изменению для повышения этой привлекательности;	Недостатком методики является в большей степени качественный характер параметров (критериев).
Д.В. Дорошин [4]	Характер привлекательности предпринимательства для инвестора, уровень корпоративности бизнеса, прогрессивности взаимоотношений бизнеса с регионами, место и роль в общественном разделении труда.	Анализ охватывает основные внешние и внутренние факторы работы предприятия, выявляющие основные направления потенциала развития инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.	Содержит лишь общие указания о вычислении локальных показателей инвестиционной привлекательности через отношение величины соответствующего её фактора к риску не достижения этой величины.

Методики, основанные на оценке стадии жизненного цикла объекта инвестирования

Авторы методики	Показатели оценки	Преимущества	Недостатки
В.А.Бабушкин [4]	Интегральный показатель инвестиционной привлекательности вложений в долгосрочные долевые и долговые ценные бумаги.	Характеристика видов вложений с позиции жизненного цикла предприятия создает возможность выбора методов анализа для каждого типа инвесторов.	Возможен лишь расчет интегрального показателя, а по отдельным видам вложений конкретных процедур расчета нет.
И.А.Бланк [2]	Стадия жизненного цикла	Метод позволяет выявить новые аспекты оценки инвестиционной привлекательности в сравнении с другими методиками.	Позволяет оценивать инвестиционную привлекательность лишь наиболее крупных предприятий.

Сравнение существующих методик оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов показало отсутствие единого методологического подхода к выбору показателей оценки. С нашей точки зрения, наиболее перспективными являются методики второй и третьей групп. Первая группа методик, оперируя данными о работе предприятия в предшествующий период, не позволяет сделать объективные выводы о его потенциале и инвестиционной привлекательности, а также выделить мероприятия, направленные на ее повышение.

Отметим, что ни одна методика не позволяет потенциальному инвестору сравнивать инвестиционную привлекательность предприятий различных отраслей, разных стран. Кроме того, неудовлетворительным остается качество анализируемой информации о деятельности предприятий, в основе которой данные ежегодных отчетов о деятельности предприятий. По мнению автора, именно прозрачность, надежность и достоверность информации о деятельности предприятия являются более точным отражением сущности инвестиционной привлекательности, что достигается посредством соблюдения стандартов международной финансовой отчетности. Грамотно представленная информация

считается залогом успеха многих инвестиционных проектов в реальном секторе экономики.

Атрибутами, которые делают полезной для пользователей информацию, представляемую в международной финансовой отчетности, являются качественные характеристики финансовой отчетности. К ним относятся понятность, уместность, существенность, надежность, нейтральность, полнота, сопоставимость, своевременность. При передаче представителям других стран бухгалтерской информации, составленной по национальным стандартам, тратятся немалые средства на адаптацию этих сведений к системе страны – получателя информации, требованиям инвестора. Именно поэтому возникла острая необходимость в создании единой системы финансовой отчетности, которая позволяет в любой стране мира оценить истинное экономическое положение того или иного хозяйствующего субъекта. При этом особое внимание уделяется достоверности отчетности. Тем самым международные стандарты финансовой отчетности открывают для хозяйствующего субъекта помимо национального рынка капитала и рынок международного капитала.

Литература

1. Басангов Ю.М. Методические основы оценки инвестиционной привлекательности // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 35. – С. 56–60
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – Киев, 1995. – 448 с.
3. Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник для вузов по экон. специальностям. – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.
4. Иванов В.А., Авакян К.Г. Сравнительный анализ методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика и право. – 2010. – Вып. 3. – С. 22–28.
5. Щиборщ К.В. Инвестиционная привлекательность предприятия // Банковские технологии. – 2000. – № 4. – С. 38–41.

Пути совершенствования организационного менеджмента в сфере здравоохранения Республики Башкортостан

Э.НИЗАМОВА, Д.МУРАСОВ

Проводимые в последние десятилетия крупномасштабные государственные мероприятия в области здравоохранения под эгидой Приоритетного национального проекта (ПНП) «Здоровье» позволили в значительной мере улучшить материально-техническую базу лечебно-профилактических учреждений, повысить доступность медицинской помощи для населения, увеличить уровень заработной платы специалистов первичного звена здравоохранения. Однако реализация данного правительственного проекта не привела к ожидаемому снижению уровня смертности среди трудоспособного населения, первичного выхода на инвалидность, сердечно-сосудистых и запущенных онкологических заболеваний, дорожно-транспортного травматизма, не зафиксировано и значительного роста рождаемости и средней продолжительности жизни россиян. В чем же кроются истинные причины неэффективности масштабных государственных финансовых вливаний в сфере социальной политики? С нашей точки зрения, реформаторы в области социальной политики и здравоохранения не учли ключевого и наиболее проблемного на сегодняшний день фактора – кадрового.

Для успешной реализации крупномасштабных проектов модернизации в системе здравоохранения, кроме материально-технической компоненты, в неотложном порядке необходимо кардинально менять качество управленческого аппарата ЛПУ. В настоящее время назрела острая необходимость пересмотра перечня необходимых деловых качеств руководителей ЛПУ республики. До сих пор во многих больницах и поликлиниках, медицинских и фельдшерско-акушерских пунктах сохранилась практика организационного менеджмента, который опирается на устаревшие, несовременные технологии организации здравоохранения.

В сфере здравоохранения есть два способа управления персоналом медицинских учреждений: интенсивный и экстенсивный. Интенсивный способ управления предполагает наличие компетентного, креативного, морально устойчивого, законопослушного, творческого, прозорливого руководителя. Результатом же использования экстенсивного способа становится неэффективное управление кадровыми ресурсами лечебно-профилактического учреждения, в этом случае даже при наличии хорошей материально-технической базы больницы или поликлиники не могут быть реализованы самые лучшие проекты в деле реформирования здравоохранения.

По нашему мнению, наиболее целесообразными с экономической точки зрения являются следующие способы преобразования управленческих резервов здравоохранения, не требующие больших финансовых вливаний:

1. Адекватный отбор кандидатов на должность руководителя (главного врача) ЛПУ с учетом следующих обязательных параметров: наличие практического

Низамова Эндже Илюсовна, д-р мед. наук, профессор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, Уфимского государственного авиационного технического университета, доцент Башкирского государственного медицинского университета

Мурасов Дамир Галиевич, канд. мед. наук, заведующий организационно-методическим отделом МУ ГКБ № 3 г.Уфы. E-mail: d.galievich@mail.ru

клинического опыта не менее трех лет; наличие ученой степени (приветствуется); отсутствие вредных привычек, комплексное психологическое тестирование на предмет стрессоустойчивости, других важных качеств, необходимых управленцу; наличие семьи и детей; возрастной ценз (не старше 50 лет); наличие опыта организаторской работы не менее трех лет на руководящих должностях соответствующего уровня; безупречная репутация, законопослушность; обязательное согласование кандидатуры на должность главного врача ЛПУ, предложенной решением главы администрации города (района, села), с экспертами органов управления здравоохранением и Института последипломного образования Башкирского государственного медицинского университета (ИПО БГМУ); обязательное обучение на базе кафедры организации здравоохранения и общественного здоровья ИПО БГМУ; наличие научных публикаций, рацпредложений, патентов, выступлений в СМИ. При этом сроки пребывания на должности руководителя ЛПУ должны быть строго регламентированы (не более пяти лет с обязательной отчетностью по окончании выборного срока).

2. В настоящее время последипломное обучение руководителей органов здравоохранения осуществляется чаще всего в совместных потоках с их заместителями по медицинской части, клинической и методической работе. Другие же специалисты (заместители главного врача по кадровой работе, гражданской обороне и чрезвычайным ситуациям, по экономическим вопросам, главные медсестры и бухгалтеры, специалисты по охране труда и др.), как правило, обладают только знаниями по своей специальности, не имеют навыков организации деятельности медицинских учреждений.

Цели и задачи, которые решает в своей повседневной работе главный врач ЛПУ, существенно отличаются от функциональных обязанностей его многочисленных заместителей. Более того, мы считаем, что последипломное обучение заместителей главного врача необходимо проводить строго по спецификации в отдельных ученических потоках, по специально подготовленным учебным программам. В настоящее время кафедра организации здравоохранения и общественного здоровья Института последипломного образования БГМУ способна обеспечить необходимый уровень образовательного процесса для этих категорий управленцев.

С нашей точки зрения, обучение организаторов здравоохранения и их заместителей необходимо осуществлять по следующим направлениям:

- «Управление деятельностью главного врача ЛПУ», «Организация медицинской службы учреждений здравоохранения», «Стратегический менеджмент для руководителей учреждений здравоохранения» (для обучения главных врачей республиканской клинической больницы (диспансера), городского стационара, центральной районной больницы, городской поликлиники, сельской врачебной амбулатории, сельской участковой больницы, женской консультации, детской поликлиники, санаторно-курортного учреждения и т. д.);

- «Особенности организации клиничко-экспертной работы ЛПУ в условиях модернизации системы здравоохранения», «Современные требования к оформлению медицинской документации» (для заместителей главного врача по клиничко-экспертной работе республиканской клинической больницы (диспансера), городского стационара, центральной районной больницы, городской поликлиники, сельской врачебной амбулатории, сельской участковой больницы, женской консультации, детской поликлиники и т. д.);

- «Особенности деятельности начмеда ЛПУ в условиях модернизации системы здравоохранения» (для заместителей главного врача по медицинской части республиканской клинической больницы (диспансера), городского стационара, центральной районной больницы, городской поликлиники, сельской врачебной амбулатории, сельской участковой больницы, женской консультации, детской поликлиники, санаторно-курортного учреждения и т. д.);

- «Деятельность кадровой службы ЛПУ в современных условиях» (для заместителей главного врача по кадровой работе лечебно-профилактических учреждений);
- «Современный менеджмент сестринского процессинга в условиях модернизации системы здравоохранения» (для обучения главных медицинских сестер ЛПУ);
- «Особенности организации амбулаторно-поликлинической помощи населению в условиях модернизации системы здравоохранения» (для подготовки заместителей главных врачей по амбулаторно-поликлинической службе и заведующих поликлиниками ЛПУ);
- «Организация амбулаторно-поликлинической медицинской помощи женскому населению в условиях модернизации системы здравоохранения» (для обучения главных врачей женских консультаций и заведующих женскими консультациями ЛПУ);
- «Организация амбулаторно-поликлинической (стационарной) медицинской помощи детям и подросткам в условиях модернизации системы здравоохранения» (для подготовки главных врачей детских консультаций (стационаров) и заведующих детскими поликлиниками ЛПУ);
- «Организация восстановительного лечения в условиях медицинских учреждений санаторно-курортного типа» (для обучения главных врачей и их заместителей по лечебной работе санаториев, курортов, санаториев-профилакториев, реабилитационных центров);
- «Деятельность экономической службы ЛПУ в условиях модернизации системы здравоохранения» (для заместителей главного врача по экономике лечебно-профилактических учреждений);
- «Особенности бухучета и финансовой деятельности ЛПУ в современных условиях» (для обучения главных бухгалтеров лечебно-профилактических учреждений);
- «Основы организационного менеджмента руководителей отделений лечебно-профилактических учреждений» (для заведующих отделениями ЛПУ);
- «Современные требования к организации оформления медицинской документации в условиях модернизации системы здравоохранения» (для обучения заместителей главного врача по клинико-экспертной работе и заведующих отделениями ЛПУ) и др.

Диапазон обучающих циклов может варьироваться в зависимости от поставленных целей и задач. Вышеперечисленная спецификация потоков значительно улучшит качество обучения, освободит руководителей от решения нехарактерных для их должности управленческих задач, обеспечит четкое понимание проблемы делегирования полномочий в сложной иерархии обязанностей управленческого аппарата лечебно-профилактических учреждений.

Обеспечение непрерывного, адекватного, профессионального обучения организаторов здравоохранения необходимо начинать с составления детального регистра с целью реальной оценки их образовательного, профессионального, морально-этического уровня. Это позволит прогнозировать перспективы развития управленческого института здравоохранения республики, избежать ошибок при дальнейших кадровых назначениях, планировать программы и протяженность последипломного обучения, что в итоге будет способствовать улучшению и обновлению кадрового состава управленческого аппарата ЛПУ, обеспечению необходимого уровня качества медицинской помощи. Эта сложная задача должна быть в кратчайшие сроки решена учеными в области организации здравоохранения Башкирского государственного медицинского университета. Необходимо также разработать учебные планы и программы последипломного образования управленческого аппарата ЛПУ различных уровней в зависимости от спецификации выполняемых ими должностных функций; интенсифицировать научно-исследовательскую деятельность в сфере оценки эффективности организационного менеджмента в отрасли и развития перспективных направлений в управлении учреждениями здравоохранения различного уровня и подчиненности.

Значительный вклад в организацию обучения руководителей учреждений здравоохранения могут внести высококвалифицированные специалисты кафедры менеджмента Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте РБ. Без овладения знаниями, умениями и навыками организационного менеджмента не может обойтись ни один управленец, тем более в социальной сфере.

Для обеспечения эффективного управления в учреждениях здравоохранения необходимо консолидировать усилия и реальные возможности всех заинтересованных сторон: Правительства РБ, глав администраций городов и районов республики, Министерства здравоохранения РБ, органов управления здравоохранением городов и районов республики, кафедр организации здравоохранения и общественного здоровья Института последипломого образования Башгосмедуниверситета и других заинтересованных ведомств. Кафедра организации здравоохранения и общественного здоровья ИПО БГМУ должна стать площадкой для разработки и практического внедрения самых прогрессивных методик в сфере управленческого менеджмента в республике.

Без решения вопросов качественного обеспечения управленческого аппарата учреждений здравоохранения республики невозможно решить сложные технические, финансовые, кадровые проблемы модернизации отрасли в целом. С нашей точки зрения, компетентный, высокопрофессиональный главный врач и его команда в лице заместителей способны переломить сложную ситуацию, сложившуюся в настоящее время в системе здравоохранения, и обеспечить принятие верных управленческих и кадровых решений, эффективное распоряжение финансовыми средствами и материальными ресурсами, разработку стратегии развития ЛПУ.

Методические подходы к разработке показателей эффективности работы менеджмента в учетно-аналитических системах

Е.ИВАНОВ

Одной из важнейших характеристик учетно-аналитических систем, отражающих уровень эффективности их функционирования, выступает совокупность организационных, технических, информационных, образовательных мероприятий, направленных на повышение качества принимаемых управленческих решений. Исследователи данной проблемы, как правило, ограничиваются предложениями по улучшению организационной структуры, внедрению передовых автоматизированных управленческих систем, разработкой перечня показателей, характеризующих эффективность направлений видов деятельности. При этом крайне мало работ посвящено проблеме экономической отдачи предлагаемых новаций в этой области, разработке методик расчета эффективности расходов, связанных с функционированием управленческого аппарата (в первую очередь, с нашей точки зрения, речь могла бы идти о совокупности критериев, которые позволяют оценить работу руководителей разного уровня, поскольку расходы по улучшению системы управления в итоге трансформируются в те решения, которые приводят к положительным или отрицательным финансовым результатам).

Иванов Евгений Алексеевич, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Чебоксарского кооперативного института (филиала Российского университета кооперации). E-mail: ivanoveacoop@gmail.com

Решение вопроса определения экономической отдачи управленческих расходов усложняется в связи с отсутствием единого универсального показателя, характеризующего степень их рациональности.

Можно выделить целый список показателей оценки эффективности управления, которые встречаются в экономической литературе: доля затрат на управление в сумме общих затрат на производство и реализацию продукции; отношение прибыли предприятия к затратам на управление; отношение численности аппарата управления к численности производственного персонала; финансовое положение предприятия (показатели ликвидности, платежеспособности, эффективности использования активов, эффективности использования капитала, прибыльности); коэффициент качества выполнения управленческих функций и др.

Наряду с общими критериями эффективности, выделяют и частные критерии, которые позволяют на различных стадиях проектирования системы управления определять наиболее эффективные направления разработки и внедрения мероприятий по совершенствованию данной системы: коэффициент использования рабочего времени; коэффициент условий труда и т. д.

Однако до сих пор остается открытым вопрос об оценке экономической эффективности расходов, связанных с совершенствованием процесса управления. С нашей точки зрения, необходима методика комплексной оценки управленческих расходов, включающая в себя перечень основных и косвенных показателей, на базе которых можно проводить диагностику подобных затрат.

Традиционно выделяют два варианта оценки эффективности работы менеджмента: «затратоотдача» от совершенствования системы управления (информационные системы управления) и «экономическая результативность» принимаемых управленческих решений.

Сложность анализа в рамках первого варианта заключается в сложившейся учетной практике. В управленческие расходы, помимо прямых затрат, связанных с содержанием аппарата управления (зарботная плата, страховые взносы от начисленной заработной платы, амортизация и содержание административного здания, оплата служебных командировок и представительских расходов, канцелярские расходы, расходы на электроэнергию и отопление, расходы на бензин и ГСМ служебных автомобилей и т. д.), включены и так называемые косвенные расходы, связанные с приобретением средств (оргтехники) и программ автоматизации управления, бухгалтерского учета, экономического анализа и т. д. Их стоимость постепенно списывается в составе общехозяйственных расходов через амортизационные отчисления либо на себестоимость продукции (работ, услуг), либо напрямую на счет выручки от продаж. Этот подход, с нашей точки зрения, нуждается в совершенствовании, поскольку в данном случае нивелируется оценка экономической отдачи и степени улучшения качества информационного сопровождения управленческого труда от приобретения указанного оборудования и программного обеспечения. В процессе вложений в такие активы, стоимость которых зачастую высока, как правило, не просчитывается их окупаемость в связи с ожидаемым эффектом повышения качества информационного обеспечения управленческого процесса, а также их возможное моральное устаревание в связи с внедрением новых методов управления.

Затраты на приобретение и эксплуатацию опосредованно формируют стоимостную оценку управленческой информации, а следовательно, и стоимостное выражение управленческих решений. Как уже отмечалось, современная практика учета нацелена на постепенное, равномерное списание стоимости объектов, что по нашему мнению, неверно с методологической точки зрения, поскольку наибольшая экономическая отдача должна наблюдаться в первое время их использования. Поэтому необходима детальная проработка амортизационной политики в целях максимального учета подобных нюансов.

Концепция оценки экономической эффективности использования информационных систем управления, предложенная О.М.Галеевым, направлена на определение так называемого нормативного коэффициента эффективности информационной системы.

Результаты его исследования свидетельствуют о том, что при учете таких факторов, как средний срок обновления персональных компьютеров и программного обеспечения, периодичность обучения персонала, задействованного в информационной системе, а также средней цены на эти элементы информационной системы, средний срок окупаемости составляет 2,522 года, а коэффициент эффективности информационной системы – 0,397. Возникает парадокс: при небольшом сроке окупаемости значение показателя эффективности собственно автоматизированной системы не столь высокое, что позволяет сделать вывод о том, что сами по себе инновации в управленческом процессе не являются панацеей при построении совершенной системы менеджмента.

Нами был проведен анализ официальных интернет-сайтов успешно развивающихся крупных российских предприятий различных сфер экономики, где представлена бухгалтерская финансовая отчетность за 2005–2010 гг.: ОАО «Камаз», ОАО «Газ», ОАО «Автоваз», ОАО «Лукойл», ОАО «Газпром», ОАО «РЖД», ОАО «Химпром» (г.Новочебоксарск), ОАО «Чебоксарский завод промышленных тракторов», ОАО «Элара» (г.Чебоксары) и др. Результаты анализа позволяют говорить о том, что не все субъекты хозяйствования, которые обязаны публиковать отчетность в рамках действующего законодательства, размещают ее на своих сайтах; не все предприятия отражают в отчете о прибылях и убытках управленческие расходы, что, однако, не противоречит действующим нормативным актам. Размещаемая отчетность зачастую носит бессистемный характер (к примеру, отсутствует хронологическая последовательность отчетных периодов).

Немаловажным фактором в выборе информационной основы проведения анализа является вид бухгалтерской финансовой отчетности. По нашему мнению, наиболее объективной и адекватной информационным запросам является консолидированная отчетность, которая уже содержит элиминированную информацию групп компаний, а потому представляется наиболее ценной с точки зрения процесса управления.

Общую диагностику эффективности управленческих расходов целесообразно проводить на основе сравнительной оценки динамики объемных показателей. Результаты соответствующего анализа на примере двух предприятий – ОАО «Камаз» и ОАО «Автоваз» – представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная оценка темпов роста выручки от реализации, себестоимости реализованной продукции и управленческих расходов, %

Годы	Темпы роста					
	ОАО «Камаз»			ОАО «Автоваз»		
	Выручка от реализации	Себестоимость реализованной продукции	Управленческие расходы	Выручка от реализации	Себестоимость реализованной продукции	Управленческие расходы
2006 / 2005	139,7	136,5	121,3	112,7	110,1	111,2
2007 / 2006	136,9	132,5	122,2	104,2	106,3	112,1
2008 / 2007	99,1	104,7	101,2	102,4	110,5	122,0
2009 / 2008	63,2	67,7	71,3	47,9	52,0	68,7
2010 / 2009	121,2	118,1	117,4	149,5	133,1	78,6

Приведенные данные свидетельствуют о том, что не для всех анализируемых периодов в хозяйствующих субъектах выполняется следующее неравенство:

$$\text{Темп роста выручки} > \text{Темп роста себестоимости} > \text{Темп роста управленческих расходов}$$

Следующий этап анализа – выявление корреляционной связи управленческих расходов и качественных показателей, характеризующих эффективность производственного процесса. В этой связи выделен ряд показателей, связанных с оценкой основных стадий производственного цикла: стадия снабжения материальными ресурсами (оборачиваемость запасов, оборачиваемость кредиторской задолженности); стадия производства (фондоотдача); стадия сбыта (рентабельность продаж, оборачиваемость дебиторской задолженности).

Результаты корреляционного анализа зависимости качественных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, от управленческих расходов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Определение корреляционной связи управленческих расходов и качественных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность субъекта хозяйствования

ОАО «Камаз»							
Годы	Управленческие расходы	Выручка от реализации	Себестоимость реализованной продукции	Рентабельность, %	Фондоотдача	Оборачиваемость кредиторской задолженности	Оборачиваемость дебиторской задолженности
2005	3965	50818	41798	4,89	1,81	41	57,5
2006	4811	71012	57072	7,66	2,53	38	45,6
2007	5881	97229	75601	11,25	3,46	41,2	36,6
2008	5954	96348	79168	6,53	3,33	52,4	36,7
2009	4247	60894	53608	-2,9	2,04	76,6	55,6
2010	4988	73773	63288	2,16	2,53	56,06	41,5
Коэффициент корреляции		0,99	0,98	0,62	0,99	-0,23	-0,97
ОАО «Автоваз»							
2005	12823	159614	135033	3,12	1,55	54,6	17,05
2006	14263	179915	148694	5,09	1,75	53,5	14,2
2007	15995	187545	158071	4,40	1,88	59,2	11,9
2008	19506	192068	174681	-13,47	2,13	82,8	8,9
2009	13410	92043	90763	-52,13	1,29	152,0	11,9
2010	10545	137630	120805	7,24	2,42	60,2	7,6
Коэффициент корреляции		0,61	0,74	-0,12	0,43	-0,75	0,07

На основе полученных результатов можно сделать следующие выводы:

– *такие показатели, как управленческие расходы и выручка от реализации, имеют тесную взаимосвязь на обоих анализируемых предприятиях (коэффициент корреляции 0,99 и 0,61);*

– *показатели управленческих расходов и себестоимости реализованной продукции также в обоих случаях характеризуются наличием тесной связи (коэффициент корреляции – 0,98 и 0,61);*

– *неоднозначны результаты, полученные в ходе оценки корреляции управленческих расходов и рентабельности продаж: на ОАО «Камаз» коэффициент корреляции составляет 0,62, а на ОАО «Автоваз» – 0,12. Это может свидетельствовать о том, что на первом предприятии функционирует эффективная система менеджмента, поскольку с увеличением управленческих расходов возрастает показатель рентабельности продаж. На ОАО «Автоваз» иная ситуация: с ростом управленческих расходов наблюдается тенденция к снижению рентабельности, причем*

рентабельность в незначительной степени зависит от инвестиций в управленческий процесс, что позволяет сделать вывод о слабой работе управленческого персонала;

– наблюдается тесная связь между *управленческими расходами и интенсивностью эксплуатации основных фондов предприятий*. Так, на ОАО «Камаз» коэффициент корреляции между управленческими расходами и фондоотдачей составил 0,99, а на ОАО «Автоваз» – 0,43. Это позволяет сделать вывод о том, что на ОАО «Камаз» руководство уделяет больше внимания максимизации загрузки производственных мощностей.

– в ходе анализа *управленческих расходов и оборачиваемости кредиторской задолженности* были получены следующие результаты: с ростом расходов оборачиваемость замедляется, что свидетельствует о понимании руководством возможности использования кредиторской задолженности в качестве дополнительного ресурса пополнения собственных оборотных средств в краткосрочном периоде. Причем на ОАО «Автоваз» этому уделяют больше внимания, чем на ОАО «Камаз»;

– на ОАО «Камаз» *увеличение расходов на аппарат управления* ведет к замедлению *оборачиваемости дебиторской задолженности* и наоборот, причем теснота корреляции значительная и составляет 0,97. Соответственно можно говорить о том, что сокращение расходов на содержание аппарата управления стимулирует его к активизации работы по сбыту готовой продукции и ускорению расчетов с покупателями. На ОАО «Автоваз» оборачиваемость дебиторской задолженности не зависит от управленческих расходов, иными словами, аппарат управления, очевидно, не уделяет должного внимания данному вопросу в связи с наличием достаточно устойчивого спроса на готовую продукцию.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на ОАО «Камаз» аппарат управления функционирует более эффективно, чем на ОАО «Автоваз».

Анализ взаимосвязи экономических показателей с управленческими расходами позволяет дать количественную оценку общего состояния эффективности управленческого процесса, информационным базисом которого выступают учетно-аналитические системы хозяйствующих субъектов.

Литература

Галеев О.М. Оценка экономической эффективности использования информационных систем управления промышленными предприятиями: дис. ... канд. экон. наук. – Казань, 2003. – 254 с.

Управление кооперацией малого и крупного бизнеса в нефтяной отрасли Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

А.СТОЛЯРОВ

Современная структура российской нефтедобывающей промышленности. В последние два десятилетия в России в процессе развития рыночных отношений и преобразования форм собственности происходила реструктуризация нефтяной промышленности. В настоящее время в основном завершен этап преобразования организационных структур. По структуре в российской нефтедобывающей промышленности можно выделить две группы [6]: *вертикально интегрированные нефтяные компании* (ВИНК) – крупные компании с полным

Столяров Артем Игоревич, аспирант Югорского государственного университета (г. Ханты-Мансийск). E-mail: ar.stolyarov@gmail.com

производственным циклом (корпорации с участием государственного капитала – ОАО НК «Роснефть»; частные холдинги с полным производственным циклом – ОАО НК «Лукойл»); *малые нефтяные компании* (МНК) – небольшие по объему добычи нефти компании с малым числом персонала.

Вертикально интегрированные нефтяные компании специализируются на геологоразведке, добыче нефти, нефтепереработке, сбыте готовой продукции конечным потребителям; малые нефтяные компании – на добыче, продаже сырой нефти и сервисе. ВИНК и МНК занимают разные рыночные ниши: нефтяные гиганты осваивают наиболее эффективные месторождения (разрабатывать малорентабельные месторождения им не выгодно), в свою очередь малые компании работают на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами. Являясь «санитарами бесхозных скважин», МНК нацелены на получение остаточной прибыли (за последние три года в ХМАО-Югре количество простаивающих скважин увеличилось на 5,6 %, в настоящее время их число составляет 10 800 [3]).

В России насчитывается около 160 малых нефтяных компаний, они функционируют в 23 субъектах РФ. С 1995 г. МНК добыли более 400 млн т нефти и внесли в бюджет страны более 20 млрд дол. Малый нефтяной бизнес относительно недавно демонстрировал более высокие удельные показатели по сравнению со средними показателями по отрасли: по объемам инвестиций в нефтяную отрасль – в 2 раза; по освоению новых нефтяных объектов – в 4 раза; по проходке в разведочном бурении – в 5 раз; по проходке в эксплуатационном бурении – на 16 %; по вводу новых скважин – в 3 раза [5].

Отсутствие конкурентных принципов взаимодействия субъектов бизнеса как основная причина негативной динамики развития МНК. На современном этапе у малого бизнеса в рассматриваемой отрасли имеются существенные проблемы. По данным «АссоНефть», доля МНК в 2000 г. составила около 10 % от общей добычи сырья, однако к 2008 г. данный показатель снизился до 4 % при объеме добычи нефти 20,9 млн т. В 2007 г. в ХМАО-Югре было зарегистрировано 13 малых предприятий по добыче нефти, которые в общей сложности добыли около 1,4 млн т полезных ископаемых, или 0,5 % от общей добычи на территории автономного округа. Среди компаний-лидеров в данном сегменте необходимо выделить ОАО «Негуснефть», ОАО «НК «Магма», «КанБайкал Резорсез ИНК», ООО «ЮНК». Однако в течение 2008 г. ОАО «Нефтебурсервис», ОАО «КНГ-Добыча», ЗАО «Синко-ННП», ООО «Квантум-Ойл», ОАО «Транс-Ойл» была приостановлена добыча нефти на территории Югры [3].

Одна из основных причин приостановки деятельности недропользователей – отсутствие конкурентных принципов взаимодействия ВИНК и МНК. С нашей точки зрения, стремление крупных нефтяных организаций к монополии на природные ресурсы округа (месторождения, перспективные нефтяные площади) и фактический контроль над всей региональной технологической инфраструктурой ведут к дискриминации малого предпринимательства. Это проявляется в следующем.

Во-первых, наиболее эффективно функционирующие малые компании все чаще становятся объектом пристального внимания со стороны ВИНК. Политика поглощения во многом объясняется наличием у МНК крупных нефтяных месторождений в новых перспективных районах добычи. Зачастую процессы слияния протекают по сценарию «враждебных поглощений», то есть компания-покупатель направляет тендерное предложение непосредственно акционерам приобретаемой компании или скупает крупные пакеты акций на вторичном рынке. Политику поглощения проводят, например, такие компании, как ОАО НК «Лукойл» (ЗАО «СеверТЭК», ОАО «ЯНТК»), ОАО «Славнефть» (ООО «Соболь», ООО «Нафта-Ульяновск», ООО «Объединенная геология») [4]. По мнению некоторых экспертов, если бы не слияния и поглощения, то расчетная добыча нефти МНК составила бы за 2006 г. более 60 млн т.

Не все крупные компании настроены проводить агрессивную политику по отношению к малому бизнесу. Так, например, хорошие отношения складываются с МНК у «Татнефти». Данная нефтяная компания является инициатором предложения по снижению налогов для компаний, которые разрабатывают небольшие малодебитные месторождения.

Во-вторых, в ХМАО-Югре наблюдается монополизация доступа к рынкам сбыта. Известно, что для монотоварных компаний проблема сбыта продукции всегда является ключевой.

В период приватизации все перерабатывающие мощности перешли в собственность ВИНК. Экспорт сырой нефти МНК в период 2000–2007 гг. сократился с 54 до 25 %, а у нефтяных холдингов увеличился с 39 до 54 %. В 2007 г. относительные показатели прямых поставок нефти на экспорт у МНК и ВИНК были примерно на одном уровне, но с учетом экспорта нефти через НПЗ, вертикально интегрированные нефтяные компании экспортировали около 77,5 % нефти в сыром и переработанном виде, а малые компании – 22,5 % [1].

В результате крупные холдинги направили на внутренний рынок 22,5 % продукции. В свою очередь МНК в силу отсутствия собственных перерабатывающих мощностей были вынуждены поставлять сырую нефть на НПЗ (77,5 %) по демпинговым ценам (временный или сезонный избыток нефти приводит к существенному падению внутренних цен на нефть при сохранении стабильного уровня цен на нефтепродукты). Таким образом, суммарные потери МНК за 2007 г. составили 54 млрд руб. [1, 15].

В-третьих, ограниченный доступ МНК к инфраструктурным объектам производственно-технологического назначения (транспортировка, хранение и т. д.), которые перешли к ВИНК в процессе приватизации. В Югре были зарегистрированы случаи, когда крупные компании навязывали малым предпринимателям завышенные цены за транспортировку, хранение нефти, а иногда и вовсе отказывали им в предоставлении этих услуг.

В качестве примера можно вспомнить конфликт, который развивался в 2000 г. между ЗАО «Корпорация «Югранефть» и ОАО «Тюменская нефтяная компания» [2]. Тюменская компания, которая занимала доминирующее положение на местном рынке подготовки и транспортировки нефти, в одностороннем порядке отказала корпорации «Югранефть» сдавать ее сырье в систему магистральных трубопроводов до заключения нового договора, который предусматривал повышение расценок на оказываемые услуги более чем в два раза. В итоге в первой половине 2000 г. ЗАО «Корпорация «Югранефть» срывала исполнение лицензионного соглашения и несла убытки.

Монопольное положение ВИНК в округе является фактором, подавляющим развитие малых предприятий отрасли. Любые ограничения по приему, переработке сырой нефти ведут к срыву технологического процесса, остановке скважин, к ухудшению финансового состояния и, соответственно, к нежелательным поглощениям. Ограничение доступа к инфраструктурным объектам является одним из факторов, сдерживающих развитие конкурентной среды и создание эффективной структуры нефтяного сектора.

Формы кооперации малого и крупного нефтяного бизнеса. Управление кооперационными отношениями. Для преодоления дискриминации малого предпринимательства в округе, повышения стабильности бизнеса мы предлагаем создать региональное управление по содействию сотрудничеству ВИНК и МНК в рамках кооперации субъектов отрасли. Формы взаимодействия, образующиеся в результате кооперации, рассматриваются нами как особый сектор народного хозяйства наряду с частными и государственными секторами экономики, целью которого является содействие элементам системы в сфере производства, финансов, реализации. Рассмотрим внутреннюю и внешнюю формы кооперации.

Внутренняя форма кооперации субъектов нефтяного бизнеса наиболее часто возникает в виде следующих форм:

- инкубаторство – форма кооперации, которая подразумевает оказание различной помощи со стороны крупных компаний субъектам малого предпринимательства на этапе их становления;

- интрапренерство – форма кооперации небольшого временного коллектива по разработке идей, реализация которых будет способствовать повышению технического уровня крупной компании;

- сателлитная форма – форма кооперации дочерней фирмы с коренной структурой при сохранении юридической самостоятельности.

Общей чертой данных форм кооперации является то, что источником генезиса малого предпринимательства выступает крупная компания, которая благодаря своему экономическому и техническому положению, а также наличию определенного интереса способна оказать помощь возникающей малой компании на базе внутренних ресурсов. Выгода заключается в том, что ВИНК, помогая становлению МНК, приобретает нужных, надежных партнеров по бизнесу, которым можно передать часть собственных работ или услуг.

Такие формы внутренней кооперации, как инкубаторство и интрапренерство, широко распространены на Западе. Фирмы-инкубаторы, созданные на базе крупных компаний, «выращивают» малый бизнес. До определенного времени малым фирмам оказывают правовую помощь, проводят консультации, осуществляют экономическую поддержку, но как только субъект малого бизнеса начинает работать прибыльно, ему предоставляется полная свобода. Например, к крупным компаниям, которые занимаются внутренней кооперацией, относят British Gas, Shell, British Petroleum.

Взаимодействие крупной компании и малых предпринимательских структур в форме интрапренерства можно проследить на примере ОАО «Газпром». Данная компания разрабатывает концепции освоения мелких малорентабельных месторождений, технологии их обустройства и эксплуатации, осуществляет обоснование бизнес-проектов, заказывает необходимое оборудование и уже после этого принимает решение о создании малой фирмы по разработке месторождений с небольшими запасами сырья.

Сателлитная форма кооперации малых и крупных структур возникает в российских условиях чаще, чем остальные формы. Реализация данной формы заключается в деловом партнерстве, при котором крупная компания на основе договора размещает заказ, определяет специфику изделия, предоставляет сырье и т. д., а малые компании осуществляют частичную или полную обработку заказа. Подобная форма реализуется в двух вариантах: коммерческий (крупная фирма заключает договор на производство готового изделия без собственного участия в его производстве); производственный (малые компании участвуют в отдельных стадиях технологического процесса).

Целесообразность применения сателлитной формы обусловлена более низкими издержками производства у малых фирм, временной нехваткой мощностей на крупных предприятиях при выполнении значительных по объему заказов, а также появлением незначительных по объему заказов. В Югре к сателлитным компаниям можно отнести ОАО «Мамонтовнефть» (г.Пыть-Ях), ОАО «Варьеганнефтегаз» (г.Радужный), ЗАО «Альтаир-нефть-транс» (г.Нижневартовск), ОАО «НАК «Аки-Отыр» (г.Ханты-Мансийск).

Внешняя кооперация малого и крупного бизнеса состоит из таких форм, как дипольная, атомарная и сетчатая. Отличие внешней кооперации от внутренней заключается в том, что субъекты бизнеса во внешней форме возникают независимо друг от друга, но в процессе своей деятельности они переплетаются и возникает новая форма кооперации.

Дипольная форма – форма внешней кооперации нескольких малых фирм при доминировании крупной компании. Примером дипольной взаимосвязи между малыми и крупными компаниями является франчайзинг. На основе двустороннего договора крупной компанией выдается лицензия малому предприятию на производство или реализацию товара под маркой данной компании. Подобная система обеспечивает преимущества как для крупного бизнеса (экономия на управленческих расходах, затратах на внедрение новых технологий, обучение персонала), так и для малого предпринимательства (локационные знания, гибкость, высокая степень инновационности). Малая фирма, приобретая франшизу, обязуется соблюдать стандарты качества и вместе с тем получает поддержку со стороны крупной компании (обучение кадров, маркетинг, менеджмент, техническое содействие, доступ к сырью и т. д.).

В настоящее время в Ханты-Мансийском автономном округе франчайзинг как форма внешней кооперации активно используется в сфере сбыта нефтепродуктов. Франшизы предоставляют такие крупные нефтяные компании, как ОАО «Лукойл», ОАО «Газпромнефть», ОАО «Роснефть». Преимуществом для ВИНК является расширение реализации собственной продукции, «отчуждение» малорентабельных активов и приток дополнительных денежных средств (арендной платы за использование франшизы). По нашему мнению, дипольная форма должна заинтересовать крупные нефтяные компании в нефтедобыче, поскольку они могут использовать МНК, которые имеют соответствующий опыт и заинтересованы в получении заказов, для работ на малорентабельных месторождениях.

Атомарная форма – форма внешней кооперации независимых фирм, тяготеющих к крупной компании. Данная форма кооперации возникает в процессе создания субподрядных отношений. С нашей точки зрения, такие отношения в нефтяной сфере должны строиться в соответствии с европейской моделью, когда крупная компания-заказчик напрямую сотрудничает с малым бизнесом. Основным критерием выбора партнера является наличие современного оборудования, качество и цена работ или услуг. Сотрудничество крупного и малого бизнеса должно быть взаимовыгодным: гарантированные заказы, обмен технологиями, оборудованием, информацией. Поставщик гарантирует качество выполняемых работ или оказываемых услуг. Еще одним обязательным элементом успешной кооперации является использование новых технологий, например, ВИНК может оказывать МНК всестороннюю поддержку в сфере НИОКР, преследуя собственные интересы. Однако в модели субподрядных отношений «ВИНК – МНК» возникает тесное сотрудничество с определенной степенью зависимости. Таким образом, атомарная кооперация в нефтяном секторе должна быть основана на принципе доверительных и долговременных отношений в сочетании с обоюдным ростом эффективности производства.

Сетчатая форма – форма внешней кооперации взаимосвязанных малых фирм, обслуживающих крупную компанию. Данная форма кооперации малого и крупного бизнеса в нефтяной отрасли может быть реализована в сфере оказания сервисных услуг: геолого-разведочные работы, бурение, ремонт скважин и оборудования, консалтинг, внедрение информационных технологий. Подобная форма кооперации может использоваться и при «обкатке» новых бизнес-схем или НИОКР. Форма взаимосвязи субъектов хозяйствования при сетчатой форме кооперации не только позволила бы развиваться малому предпринимательству, но и увеличила бы возможности ВИНК в сфере реализации крупномасштабных проектов по разведке и эксплуатации перспективных месторождений как внутри страны, так и за рубежом.

С нашей точки зрения, целесообразно создать управление по контролю и развитию кооперационных отношений, которое устанавливало бы для крупных нефтяных компаний обязательный процент работ или услуг, передаваемых малым компаниям. Такое управление будет организовывать помощь малому

предпринимательству со стороны крупных нефтяных компаний с целью расширения МНК и закрепления партнерских связей между субъектами нефтяного бизнеса. Эта помощь может подразумевать не только размещение заказов на выполнение работ или оказание услуг, но и авансирование субъектов кооперации; кредитование МНК; содействие в использовании персонала ВИНК (менеджмент, инжиниринг, производство и другие виды помощи, необходимые для достижения поставленных задач в соответствии с договором); инвестирование (при этом в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» доля внешнего участия в капитале не должна превышать 25 %); предоставление прогрессивной выплаты малой компании согласно договору (на сумму, не превышающую 100 % от прямых затрат этой фирмы на выполнение работ или оказание услуг).

В целях минимизации рисков крупных нефтяных компаний в результате возникновения форс-мажорных ситуаций, региональное управление по кооперации субъектов нефтяного бизнеса должно гарантировать частичную или полную компенсацию затрат ВИНК. Кроме того, региональное управление должно выступать «точкой пересечения» всех форм взаимосвязей, а именно интегрировать информационную систему баз данных, которая включала бы в себя перечень крупных нефтяных корпораций (компаний, потенциально готовые предоставить свою помощь), информацию об их потребностях в технологиях, добыче, бурении, НИОКР и т. д.; перечень малых предприятий с указанием их специализации, применяемых технологий, данных о финансовом и экономическом положении.

На основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы. В настоящее время наблюдается негативная тенденция в сфере развития малого предпринимательства в нефтяной отрасли ХМАО-Югры, что выражается в сокращении численности МНК и соответственно в уменьшении объемов добычи сырой нефти. Это обуславливает целесообразность широкого применения рассмотренных форм кооперации малого и крупного бизнеса. Развитие кооперации будет способствовать формированию стабильной системы поддержки малого предпринимательства. В свою очередь, создание управления по контролю и развитию кооперационных отношений стимулировало бы дальнейшее развитие МНК и способствовало бы закреплению партнерских связей между субъектами нефтяного бизнеса разного уровня.

Литература

1. Совместное выездное заседание Комитета Совета Федерации по природным ресурсам и охране окружающей среды и Комитета Государственной Думы по природным ресурсам, природопользованию и экологии «Малые и средние нефтедобывающие компании России: проблемы и пути их решения», 19–21 июля 2008 г.
2. Кирилов Д., Правосудов С. «Карлики» нефтяного бизнеса обречены на поглощение // Русский фокус. – 2001. – № 3. – С. 11–14.
3. Официальный сайт экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа. – <http://www.admhmao.ru/economic/index.htm>
4. Разманова С.В. Оценка эффективности процессов слияний и поглощений в нефтегазовой отрасли: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2010.
5. Сарычев А.В. «Спасательный круг» для «малышей» // Нефть России. – 2009. – № 11. – С. 91–93.
6. Столяров А.И. Малое предпринимательство в нефтяной отрасли на территории ХМАО-Югры // Сборник научных трудов. Вып. 1. Ханты-Мансийск: Институт менеджмента и экономики Югорского государственного университета, 2010. – С. 129–133.

Механизм инвестирования инновационной деятельности в автодорожном строительстве

Д.КОТОВ, А.МАТВЕЕВА,
В.ХАЙРУЛЛИН

Проблема строительства дорог в России является далеко не новой, и для ее решения существует целый ряд направлений. В современных условиях эта проблема может быть решена путем соединения ее технико-технологической и экономической составляющих. Техничко-технологическая часть проблемы связана с созданием и реализацией современных решений в автодорожном строительстве, а экономическая состоит в обосновании применения тех из них, которые позволят получить дороги оптимального качества с минимальными затратами за весь период жизненного цикла. Однако есть еще одна экономическая задача общегосударственного масштаба, это – создание экономических условий для осуществления инновационной деятельности в отрасли, в результате чего и будут найдены оптимальные технико-технологические решения для автодорожного строительства. Участниками инвестирования инновационной деятельности предприятий автодорожного строительства могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного управления, частные лица и т. д. Но остается нерешенной проблема создания механизма объединения всевозможных источников финансирования инновационной деятельности в сфере автодорожного строительства.

Современное состояние автодорожной отрасли, проблемы финансирования и инновационной деятельности в данной сфере. Потребность в финансовых ресурсах, необходимых для поддержания в работоспособном состоянии действующей сети автомобильных дорог в соответствии с нормативами, составляет в год, по некоторым оценкам, до 1 трлн руб. в ценах 2001 г. и включает расходы на ремонт и содержание автомобильных дорог [9]. Эту нагрузку практически в полном объеме несет государство. Расходы бюджетов компенсируются за счет сбора действующих налогов с владельцев транспортных средств, а также введения налогов, взимаемых непосредственно с пользователей автомобильных дорог, в том числе при приобретении ими горюче-смазочных материалов. Некоторые значения расходов федерального бюджета на финансирование отрасли автодорожного строительства в период с 2002 по 2010 г. приведены в таблице 1.

Основную часть расходов федерального бюджета составляют капитальные вложения, направляемые на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт автомобильных дорог (78,6 %), в том числе 46,8 % на строительство и реконструкцию федеральных дорог. Основную долю прочих расходов (90 %) составляют расходы на содержание и текущий ремонт автомобильных дорог, в том числе 88 % на содержание и текущий ремонт федеральных дорог. Крайне

Котов Дмитрий Валерьевич, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: koroltay@mail.ru

Матвеева Александрина Юрьевна, канд. техн. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» УГНТУ. E-mail: october-sun@yandex.ru

Хайруллин Виталий Агзамович, ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» УГНТУ. E-mail: vitalik000@yandex.ru

важно отметить, что объемы финансирования НИОКР, важнейшей составляющей инновационной деятельности, ничтожно малы и составляют 0,2 % в общем объеме капитальных вложений [4].

Таблица 1

**Расходы федерального бюджета на финансирование отрасли
автомобильного строительства (млрд руб., в ценах 2001 г.) [8; 9]**

Категории расходов	Период		
	2002–2005 гг.	2006–2010 гг.	2002–2010 гг.
Капитальные вложения, в т.ч.:	222,8 (259,0)*	451,3 (472,3)*	674,1 (731,3)*
федеральные автомобильные дороги	115,4	286,0	401,4
территориальные автомобильные дороги	107,3	165,3	272,6
Расходы на содержание, ремонт и прочие нужды, в т.ч.:	65,7	116,4	182,1
федеральные автомобильные дороги	64,2	114,3	178,5
территориальные автомобильные дороги	1,6	2,0	3,6
НИОКР	0,53	0,97	1,5

* В скобках даны расчетные оценки минимальной потребности.

Другим фактором, осложняющим организацию инновационной деятельности, является достаточно сложная система взаимоотношений между бюджетами различных уровней. Финансирование работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту федеральных автодорог осуществляется из средств федерального бюджета. Финансирование работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту территориальных (региональных) автодорог осуществляется как из средств бюджетов субъектов РФ, так и федерального бюджета [5].

Совершенствование системы финансирования автомобильного строительства предусматривает последовательное привлечение частного сектора к финансированию данной деятельности на основе механизма частных концессий. Это может оказаться достаточно проблематичным, так как предприятия автомобильного строительства едва ли будут заинтересованы в введении инноваций, при реализации которых затраты на строительство и ремонт дорог будут снижаться и, соответственно, финансироваться в меньшем объеме. Следовательно, проводником идей по внедрению инновационных решений в данной сфере остается государство, при этом отделять инновационную деятельность от проблем финансирования автомобильного строительства, на наш взгляд, не следует.

Зарубежный опыт и возможности развития механизмов финансирования инновационной деятельности в РФ. В развитых странах инвестирование инновационной деятельности предприятий автомобильного строительства осуществляется как из государственных, так и из частных источников. В США строительство федеральных автодорог финансируется из федерального трастового дорожного фонда, который формируется за счет поступлений от дорожного налога, акцизов на горюче-смазочные материалы и автопокрышки, налога на грузовики и трейлеры, а также штрафов за нарушение правил дорожного движения. Крупные проекты могут иметь адресное финансирование из федерального бюджета. Дороги штатов содержатся на средства местных дорожных фондов, в которые помимо акцизов на горючее поступают налоги за аренду машин или передвижные дома. В Великобритании большую часть автодорог содержит дорожное агентство. Его бюджет формируется из поступлений от налога за пользование дорогами и акциза на горюче-смазочные материалы, который Правительство Великобритании планирует к 2020 г. заменить единым

налогом за пробег автомобиля. В Японии федеральные автотрассы финансируются дорожным бюро Министерства земли, инфраструктуры и транспорта за счет налогов на горючее и тоннаж автомобиля. Локальные трассы находятся в ведении местных дорожных фондов, которые формируются за счет тех же налогов, а также сборов от приобретения автомобиля (3–5 % от его стоимости) и налогов на пользование дорогами [3].

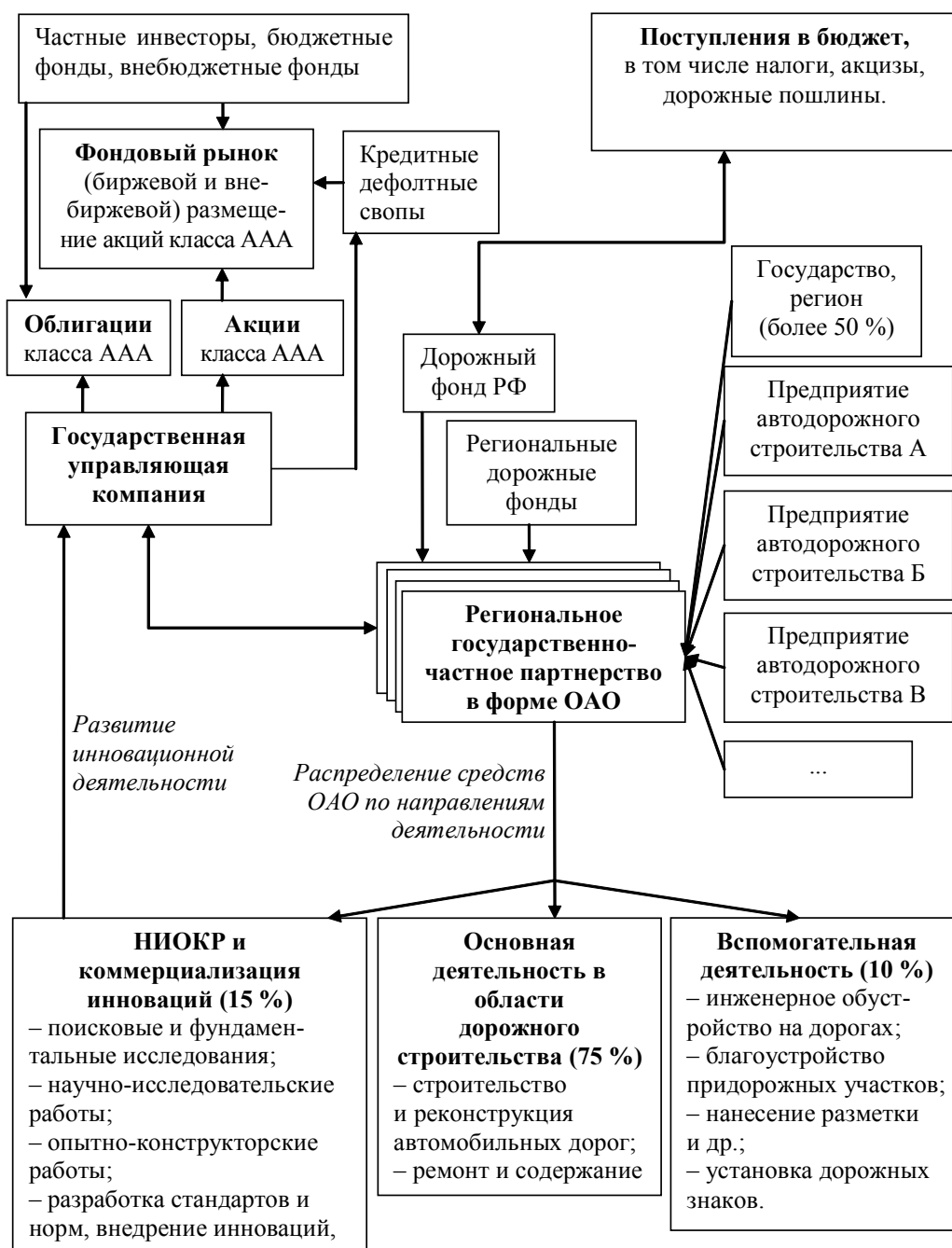
В таблице 2 выделены основные организационные механизмы инвестирования автодорожного строительства в России, указаны их достоинства и недостатки [1; 2]. Как видно из данных таблицы, доступными механизмами инвестирования инновационной деятельности для отдельных предприятий на приемлемых для государства условиях являются акционерное инвестирование и проектное инвестирование.

Таблица 2

Основные организационные механизмы инвестирования деятельности отрасли автодорожного строительства в РФ

Механизм	Возможные инвесторы	Прямые получатели средств	Преимущества использования	Сложности использования в российских условиях
Дефицитное инвестирование	Правительства иностранных государств; международные финансовые институты; предприятия и организации РФ	Правительство РФ	Возможность государственного регулирования и контроля инвестиций	Рост внешнего и внутреннего государственного долга; увеличение расходной части бюджета
Акционерное (корпоративное) инвестирование	Коммерческие банки; институциональные инвесторы; международные финансовые институты	Предприятия автодорожной отрасли	Вариабельность использования инвестиций у предприятий автодорожной отрасли	Нецелевой характер инвестиций; высокий уровень риска инвестора
Проектное инвестирование	Бюджетные и внебюджетные фонды; коммерческие банки; предприятия; иностранные и институциональные инвесторы	Дирекция проекта	Целевой характер финансирования; распределение рисков; гарантии участников финансовых учреждений; высокий уровень контроля	Зависимость от инвестиционного климата; высокий уровень кредитных рисков; неустойчивое законодательство и налоговый режим

Взаимодействие государства и частных инвесторов при финансировании автодорожного строительства. На основе синтеза зарубежного опыта и с учетом специфики экономической системы РФ нами предлагается создание иного, отличного от существующих, механизма финансирования и развития инновационной деятельности отрасли дорожного строительства (см. рис.). Смысл данной модели заключается в создании организаций государственно-частного партнерства (ГЧП) в форме открытого акционерного общества при участии государства и частных предприятий. При этом на долю государства будет приходиться основной пакет акций (более 50 %), остальная часть акций будет распределена среди частных инвесторов и предприятий автодорожной отрасли.



Общая схема организации работы и распределения финансирования региональных государственно-частных партнерств в сфере автодорожного строительства

В качестве одного из основных источников финансирования ГЧП может выступать Дорожный фонд РФ, деятельность которого управляется государством, и воссоздаваемые в настоящее время территориальные дорожные фонды. Отметим, что в эти фонды будут зачисляться доходы от топливных акцизов, платы за проезд по федеральным трассам тяжелых грузовиков, а также транспортный налог [9]. Планируется, что это повысит нынешнее финансирование дорожного хозяйства из региональных бюджетов в 1,5–2 раза.

В предлагаемом механизме региональные государственно-частные партнерства создают единую государственную управляющую компанию. Организационно-правовая форма ГЧП (ОАО) позволяет осуществлять эмиссию акций, которые в дальнейшем будут конвертированы в акции ОАО государственной управляющей компании. Часть акций предлагается разместить на биржевых площадках, что позволит получить дополнительные средства для финансирования деятельности региональных ГЧП [7]. В предлагаемой схеме финансирования дополнительно выпускаемыми ценными бумагами, помимо акций, являются конвертируемые облигации. Облигации являются дополнительным и относительно недорогим источником привлечения денежных средств на предприятие. Еще одним источником финансирования деятельности конкретного предприятия может служить выпуск кредитных дефолтных свопов непосредственно самой государственной управляющей компанией. Кредитный дефолтный своп – это производная ценная бумага, предназначенная для хеджирования рисков невыплаты по долговым ценным бумагам. Кредитный дефолтный своп в форме ценной бумаги, которую можно перепродавать, решает сразу несколько задач: кредитные риски отделяются от права получать проценты по выданным кредитам; стоимость кредитных дефолтных свопов меньше, чем традиционных страховых полисов, так как для страховых компаний государство требует создания соответствующих резервов, а для эмитентов кредитных дефолтных свопов таких ограничений нет и др.

С учетом всего, отмеченного выше, можно выделить принципиальные отличия предлагаемого механизма от ныне существующих:

1. В каждом регионе создается ГЧП по финансированию дорожного строительства.

2. ГЧП в форме ОАО позволит привлечь частные предприятия автодорожного строительства в качестве миноритарных акционеров. Таким образом, частный бизнес не будет вытесняться государством с рынка автодорожного строительства.

3. Основным акционером будет являться государственная управляющая компания, что позволит, с нашей точки зрения, снизить как объем нецелевого расходования бюджетных средств, так и неоперационные издержки; обеспечить максимальный рейтинг надежности ценным бумагам (AAA).

4. Рейтинг AAA позволит направлять средства пенсионных, страховых и иных фондов на приобретение ценных бумаг и др.

Таким образом, при реализации предлагаемого механизма объем финансирования автодорожной отрасли должен увеличиться. Дополнительные средства позволят увеличить и объем финансирования НИОКР. Исходя из международной практики, предлагается распределение средств ГЧП по следующим основным направлениям: основная деятельность, собственно автодорожное строительство (75 %); расходы на НИОКР и инновационную деятельность (15 %); вспомогательная деятельность (10 %).

В итоге предлагается финансирование инновационной деятельности в сфере дорожного строительства проводить через ГЧП. Региональные ГЧП направляют средства в распоряжение специально создаваемой государственной управляющей компании (ГУК). ГУК осуществляет организационно-экономическое обеспечение выполнения НИОКР и реализации инновационных проектов, создавая при этом интеллектуальную собственность для ГЧП и увеличивая тем самым капитализацию ОАО, что является значимым для акционеров – государства и предприятий дорожного строительства.

Предлагаемые механизмы совершенствования инновационной деятельности предприятий автодорожного строительства позволят оптимизировать распределение бюджетных средств, при этом ускорится процесс кредитно-денежного обращения в отрасли и увеличится объем финансирования.

В заключение отметим: несмотря на то, что сложная и важная проблема развития автодорожной отрасли активно решается государством, все попытки изменить достаточно плачевное состояние данной сферы пока не приносят желаемых результатов. Однако в современных условиях оптимизация законодательства в области создания и использования дорожных фондов в регионах России и активное развитие финансовых рынков позволяют предложить механизм активизации инвестирования инновационной деятельности в автодорожной отрасли. При этом представляется целесообразным разделять финансирование инновационной деятельности и финансирование автодорожного строительства как такового. Соединение направлений расходования средств предусмотрено через создание государственно-частного партнерства в форме открытого акционерного общества. Создание таких обществ необходимо в каждом регионе РФ, а привлечение в число их акционеров предприятий автодорожного строительства позволит решить проблемы заинтересованности дорожных строителей в финансировании и внедрении инноваций.

Литература

1. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал. – М.: Вестник, 2007. – 344 с.
2. Марголин А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов в автодорожной отрасли: учебник. – М.: Экономика, 2007. – 210 с.
3. Мирзаянц Г.Ю. Отечественный и зарубежный опыт финансирования и управления дорожными отраслями. – М., 2008. – 41 с.
4. Транспорт в России, 2010: стат. сб. – М.: Росстат, 2011. – 54 с.
5. Транспорт и связь Республики Башкортостан: стат. сб. – Уфа, 2009. – 253 с.
6. Яськова Н.Ю. Экономическая безопасность инвестиционно-строительной деятельности. – М.: Стройиздат, 2006. – 152 с.
7. Листинг. Портал «Экономикс». – http://ekonomyks.ru/01/03/5_listing.php
8. Официальный сайт Министерства транспорта РФ. – <http://www.mintrans.ru/>
9. Федеральное дорожное агентство Министерства транспорта РФ. – <http://rosavtodor.ru/>

Повышение эффективности капитальных вложений – основной фактор инновационного развития российской экономики

Г.МУСИНА

Развитие российской экономики в период с 2000 по 2008 г. характеризовалось стабилизацией социально-экономической ситуации, ростом макроэкономических показателей: увеличением ВВП, ростом инвестиций в основной капитал, активизацией производственной деятельности предприятий под воздействием увеличения спроса, улучшением финансового состояния предприятий и повышением уровня жизни населения, профицитом федерального бюджета. Эти положительные изменения в первую очередь были обусловлены высокими мировыми ценами на экспортируемое российское сырье.

Кризис 2008 г. и последовавшее за ним снижение основных макроэкономических показателей в 2009 г. в очередной раз продемонстрировали зависимость российской

Мусина Гульназ Ишгалиевна, аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: G.I.Musina@bk.ru

экономики от экспорта сырья. Наибольший спад в 2009 г. наблюдался в отраслях обрабатывающих производств: производстве транспортных средств и оборудования (снижение производства на 38 %); производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования (снижение на 31,6 %); производстве машин и оборудования (на 28,4 %); текстильном и швейном производстве (снижение на 15,8 %); производстве резиновых и пластмассовых изделий (на 14,6 %); металлургическом производстве и производстве готовых изделий (на 13,9 %).

Экономика, ориентированная на сырьевой экспорт, в значительной степени зависит от конъюнктуры мировых рынков; товары, производимые на внутреннем рынке, характеризуются низкой конкурентоспособностью; потребности производства и общества в немалой степени удовлетворяются за счет импортируемых товаров, слабое развитие обрабатывающих производств не обеспечивает накопление средств для воспроизводства основных фондов, изменение мировых цен исключает возможность прогнозирования развития как экономики в целом, так и отдельных отраслей и предприятий. Сочетание данных факторов приводит к низкой инвестиционной активности российских предприятий, дальнейшему ухудшению состояния производственных мощностей и, как следствие, – к увеличению расходов государственного бюджета.

В этих условиях для решения накопившихся проблем и в первую очередь для снижения зависимости российской экономики от сырьевого типа производства необходима модернизация российской промышленности, стимулирование инвестиционной и инновационной активности российских предприятий.

Эффективная технологическая структура капитальных вложений как основа инновационного развития российской экономики. Технологическая модернизация российской промышленности должна базироваться на качественном инвестиционном обеспечении воспроизводства основных производственных фондов предприятий. Технологическая структура капитальных вложений обуславливает эффективность использования инвестиционных средств и формирует соотношение между активной и пассивной частями основных производственных фондов предприятия.

Первоочередной задачей инновационного развития российской экономики является обеспечение производственного процесса качественным составом основных производственных фондов, оптимальное соотношение, с одной стороны, наличия у российских предприятий производственных площадей, а с другой – оснащения производства новейшим оборудованием и технологиями.

Эффективность использования капитальных вложений характеризуется инвестированием средств в создание производственного цикла, основанного на оптимальном соотношении затрачиваемых финансовых, трудовых, материальных средств для обеспечения выпуска качественного конкурентоспособного товара. В силу ограниченных инвестиционных возможностей российских предприятий возникает необходимость разработки инвестиционной программы, обеспечивающей максимальный эффект от использования инвестиционных средств.

Ограничения реализации инвестиционной программы. Реализация единой инвестиционной программы должна способствовать получению экономического эффекта в виде повышения конкурентоспособности российских предприятий, обеспечить непрерывность инвестиционных циклов и финансовых потоков, координацию действий всех участников инвестиционного процесса, устранение «узких» мест.

Проблема «узких» мест существует на всех уровнях управления инвестиционными ресурсами – как в рамках отдельно взятого предприятия, так и экономики в целом. Комплексная инвестиционная программа должна предусматривать выявление и устранение имеющихся ограничений для ее реализации, иметь «встроенный» механизм проведения предупредительных мероприятий по прогнозируемым ограничениям.

Эффективность инвестиционной программы определяется соотношением пропорций как между приоритетами развития отраслей и производств, так и в рамках отдельных направлений – между активной и пассивной частями основных производственных фондов.

Износ основных производственных фондов. Обновление производственных мощностей, особенно их активной части, является наиболее актуальной проблемой. Степень износа основных фондов в обрабатывающих производствах к концу 2010 г. составила 42,2 %, в том числе зданий и сооружений – 29,1 %, машин и оборудования – 50,3 %.

Доля полностью изношенных основных средств в обрабатывающих производствах составляет 12,8 %, из них полностью изношенных зданий и сооружений – 5,6 %, машин и оборудования – 17,6 %. В организациях по производству транспортных средств и оборудования 36,7 % машин и оборудования являются полностью изношенными; по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 25,3 %; химического производства – 21,9 %.

Таблица 1

Динамика показателей, характеризующих состояние отраслей промышленности России в 2005–2010 гг.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Основные фонды						
Степень износа основных фондов основного вида деятельности на конец года, %						
Добывающие производства	51,7	51,0	50,0	45,6	45,9	46,8
Обрабатывающие производства	44,1	43,1	41,7	41,0	41,1	42,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	48,6	43,9	45,5	40,1	41,7	42
Коэффициент обновления основных фондов (ввод в действие основных фондов), % от наличия основных фондов на конец года						
Добывающие производства	5,1	5,8	6,6	6,9	7,1	7,2
Обрабатывающие производства	5,4	5,8	6,4	6,9	6,2	5,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,1	2,3	3,0	3,4	3,6	4,2
Коэффициент выбытия основных фондов (ликвидация основных фондов), % от наличия основных фондов на начало года						
Добывающие производства	1,2	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2
Обрабатывающие производства	1,8	1,9	1,5	1,4	1,1	1,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,7	0,5	0,3	0,3	0,4	0,3
Ввод в действие основных фондов, % к предыдущему периоду						
Добывающие производства	99,8	119,2	120,6	111,4	109,8	107,9
Обрабатывающие производства	111,2	112,9	116,0	114,1	94,2	97,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	113,6	110,4	131,5	118,7	109,1	122,0

Структура инвестиций в основной капитал обрабатывающих производств. В 2010 г. в общем объеме инвестиций, направленных в основной капитал, инвестиции в машины и оборудование составили 38,6 %, в здания (кроме жилых) и сооружения – 42,6 %.

Доля инвестиций в основной капитал обрабатывающих производств в общей структуре капитальных вложений в 2010 г. составила лишь 15,2 %, из них 54,6 % – инвестиции в машины и оборудование, 38,7 % – в здания и сооружения. На реконструкцию и модернизацию основных средств обрабатывающих производств было направлено 24,8 % инвестиций в основной капитал, на приобретение новых машин, оборудования, транспортных средств – 25,7 %. Доля инвестиций в машины и

оборудование обрабатывающих производств на 26,2 % выше, чем по экономике в целом, их большая часть (52,3 %) представляет собой затраты на модернизацию и реконструкцию активной части основных фондов¹.

Приоритетное развитие фондообразующих отраслей. В условиях неудовлетворительного состояния основного капитала, особенно его активной части, первостепенное значение приобретает развитие фондообразующих отраслей, в которых производится и реализуется большая часть технологических новаций и которые выступают материальной основой для всех отраслей народного хозяйства.

Низкое качество производимых средств производства – машин и оборудования, а также нарастающая степень износа основных производственных фондов промышленных отраслей препятствуют преодолению негативных тенденций в российской промышленности.

Рост макроэкономических показателей в первое десятилетие XXI в. обеспечивался за счет дозагрузки имеющихся производственных мощностей предприятий, большая часть которых функционирует еще с советских времен, что усиливает влияние имеющихся ограничений на дальнейшее развитие отраслей промышленности и порождает новые ограничения.

Низкие показатели деятельности российских предприятий. Использование морально и физически устаревших основных производственных фондов снижает качество выпускаемой продукции, повышает себестоимость товаров, вызывает снижение рентабельности производимых товаров, увеличивает расходы на обслуживание (ремонт, доведение до рабочего состояния) основных средств, обуславливая падение эффективности производства. Так, рентабельность проданных товаров по добывающим, обрабатывающим производствам и производству электроэнергии, газа и воды постепенно сократилась с 18 % в 2005 г. до 14,8 % в 2009 г.

Рост производительности труда на российских предприятиях в среднем не превышает 7 % в год, главной причиной низких темпов роста данного показателя является технологическая отсталость производства.

Таблица 2

Производительность труда по видам экономической деятельности
(в % к предыдущему году)

Виды экономической деятельности	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Добыча полезных ископаемых	106,3	103,3	103,1	101,0	107,5
Обрабатывающие производства	106,0	108,5	108,4	102,6	96,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	103,7	101,9	97,5	102,1	96,3

Неудовлетворительное состояние инфраструктуры. Фактором, в значительной степени ограничивающим экономический рост, является неудовлетворительное состояние автодорог. Данная проблема является особо актуальной в настоящее время: так, более 60 % автодорог не соответствуют нормативным требованиям, при этом более 75 % грузоперевозок осуществляются с помощью автотранспорта.

Неудовлетворительное состояние автодорожной инфраструктуры обуславливает значительное удорожание транспортной составляющей в

¹ Для сравнения: в США в структуре промышленных инвестиций в начале 1980-х гг. доля инвестиций в активную часть капитала (машины и оборудование) составляла 62 %, в начале 1990-х гг. данный показатель вырос до 85 %; на модернизацию оборудования в начале 1980-х гг. направлялось 52 % инвестиций, в начале 1990-х гг. – 75 %.

себестоимости товаров – до 15–20 % (в развитых странах данный показатель составляет 7–8 %); рост стоимости обслуживания транспорта в 2,5–3,4 раза при сокращении срока его службы на 30 % и более; снижение производительности труда более чем в два раза. В результате средняя скорость передвижения товаров по стране составляет 200–300 км в день (в развитых странах – 1000 км в день)¹. Стоимость железнодорожных тарифов также высока: доля железнодорожной транспортной составляющей, по оценке ФАС, находится на уровне 10–15 % цены продукции цветных металлов, 10 % – цены зерна и солода, 15–20 % – цены железобетонных изделий.

Недостаточное финансирование капитальных вложений. Российские предприятия испытывают недостаток инвестиций в основной капитал ввиду низких результатов их деятельности, ограниченного доступа к кредитным средствам, высоких процентных ставок за пользование заемными средствами. Альтернативным решением может стать привлечение прямых иностранных инвестиций, доля которых в структуре источников финансирования инвестиций в 2009 г. не превысила 5 %. Приток прямых иностранных инвестиций незначителен ввиду непривлекательности российских предприятий для зарубежных инвесторов. На мировом рынке прямых инвестиций Россия уступает не только развитым странам, но и таким развивающимся странам, как Китай, Индия, Бразилия.

В заключение отметим, что модернизацию российской экономики в целом необходимо рассматривать как единую комплексную инвестиционную программу, охватывающую все направления и отрасли. Программа должна быть направлена на повышение эффективности производства и конкурентоспособности товаров посредством улучшения технологической структуры капитальных вложений, эффективную реализацию всех инвестиционных проектов; последовательное осуществление инвестиционных проектов; устранение имеющихся ограничений эффективности производства и конкретного инвестиционного проекта; прогнозирование и выявление «узких» мест проекта в будущем.

Направлениями государственной политики в сфере модернизации российской экономики должны стать как улучшение инвестиционного климата (обеспечение доступного финансирования, налоговое стимулирование, таможенно-тарифное регулирование, антимонопольное регулирование и др.), так и непосредственное стимулирование производителей к обновлению производственных фондов посредством стандартизации качества, налоговых режимов.

Литература

1. Апокин А. Повышение стимулов для инвестиций в основной капитал и технологии: основные направления экономической политики // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 43–56.
2. Модернизация экономики России: кардинальное улучшение инвестиционного климата (экономический доклад Общероссийской общественной организации «Деловая Россия») // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – С. 68–89.
3. Предприятия и рынки в 2005–2009 годах: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности: доклад к XI междунар. науч. конф. Государственного университета – Высшей школы экономики по проблемам развития экономики и общества. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010.
4. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной государственной службы статистики.

¹ По данным Проекта «Качество дорог России» Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Инновационные предприятия: формы привлечения инвестиций

М.ДОЛЖЕНКОВ

В настоящее время в промышленно развитых странах основным фактором экономического роста становятся не капитал и средства производства, а знания и новые идеи, которые обеспечивают создание интеллектуальной, конкурентоспособной продукции высокого качества. Для формирования в России отраслей, выпускающих высокотехнологичную, конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, необходимо: снижать налоговое бремя и административное давление на участников экономического процесса; способствовать становлению механизмов, стимулирующих формирование инновационных предприятий; развивать высокоэффективные финансово-кредитные механизмы, позволяющие инновационному предприятию на этапе его формирования и становления привлекать инвестиции в нужном объеме.

Рассмотрим формы привлечения инвестиций для формирования инновационных предприятий. В странах с развитой рыночной экономикой большая часть инновационных проектов осуществляются за счет реализации современных финансово-кредитных механизмов фондового и денежного рынков.

В странах Западной Европы и США источниками финансирования инновационной деятельности выступают сами предприятия, финансово-промышленные группы, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного управления, частные лица и т. д. Одним из наиболее действенных финансовых институтов являются венчурные фонды, которые представляют собой специализированные финансовые институты, созданные для работы в зоне наибольшего риска.

Венчурное финансирование как форма привлечения инвестиций для формирования инновационных предприятий. Начало развития венчурных фондов в России было положено в апреле 1993 г. в Токио, где представители G8 договорились о выделении России средств на развитие венчурных проектов под эгидой Европейского банка реконструкции и развития. Первый венчурный фонд был создан в 1994 г.

В соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 г. № 838-р было создано ОАО «Российская венчурная компания» (далее – ОАО «РВК»).

ОАО «РВК» как государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации является одним из ключевых инструментов государства в сфере построения национальной инновационной системы. Деятельность ОАО «РВК» направлена на создание и развитие собственной индустрии венчурного инвестирования в стране как одного из важнейших элементов инновационной экономики. Стратегия деятельности ОАО «РВК» на период до 2020 г. базируется на положениях Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., утвержденной Правительством РФ 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

Роль индустрии венчурного инвестирования заключается в мобилизации возможностей предпринимательства, интеллектуальных и финансовых ресурсов для обеспечения существенного роста производства конкурентоспособных высокотехнологичных продукции и услуг, ускоренной коммерциализации интеллектуальной собственности, реализации научно-технического потенциала в условиях рыночной экономики. В дальнейшем венчурная отрасль должна развиваться самостоятельно при постепенно уменьшающемся финансовом участии государства и стать одним из основных источников новых рабочих мест и налоговых поступлений.

Долженков Максим Анатольевич, аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: m.a.dolzhenkov@rambler.ru

Основные цели ОАО «РВК» – стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. Компания играет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологичного сектора в целом, а также роль государственного института развития отрасли венчурного инвестирования в России.

Уставный капитал ОАО «РВК» составляет 30 011 320 700 руб. России в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом РФ (Росимущество) принадлежит 100 % капитала РВК.

Приоритетные направления инвестирования венчурных фондов, формируемых с участием ОАО «РВК», определены в соответствии с Перечнем критических технологий, утвержденным Президентом Российской Федерации, в который входят: «Безопасность и противодействие терроризму»; «Живые системы» (понимаемые как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование); «Индустрия наносистем и материалов»; «Информационно-телекоммуникационные системы»; «Рациональное природопользование»; «Транспортные, авиационные и космические системы»; «Энергетика и энергосбережение».

Фонды ОАО «РВК». РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. Общее число фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло 12 (в том числе 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их размер – около 25 млрд руб. Доля ОАО «РВК» – около 15 млрд руб.

Число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний в июне 2011 г. достигло 71. Совокупный объем проинвестированных средств – около 8,2 млрд руб. Российской венчурной компанией подписано 18 соглашений о сотрудничестве с регионами Российской Федерации.

Важные направления работы ОАО «РВК» – создание и поддержка специализированной сервисной инфраструктуры для игроков венчурного рынка; повышение прозрачности инвестируемых фондов и компаний; обеспечение в России комфортных условий для осуществления деятельности международных инвесторов и предпринимателей; оптимизация законодательства, которое влияет на развитие инновационного бизнеса. ОАО «РВК» развивает инвестиционные механизмы для укрепления различных отраслевых технологических кластеров в России.

Цели международной деятельности ОАО «РВК» – импорт современных технологий, приобретение знаний и ноу-хау технологического предпринимательства, поддержка выхода российских высокотехнологичных компаний на глобальные рынки [1].

Одним из недостатков привлечения венчурного финансирования является то, что необходимо передать долю в уставном капитале компании в обмен на капитал. Также следует учитывать, что в данном случае цель инвестора – максимальное увеличение стоимости компании и продажа впоследствии своей доли в ней.

Специализированные фонды содействия развитию малых форм предприятий научно-технической сферы. В рамках государственной поддержки малых предприятий, работающих в научно-технической сфере, на региональном уровне могут формироваться свои фонды. Через региональные представительства на территории России функционирует Фонд содействия развитию малых форм предприятий научно-технической сферы. Финансирование фонда осуществляется из средств федерального бюджета, выделяемых на науку. Данный фонд – это государственная некоммерческая организация, сформированная Постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 г. № 65 «О Фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» [2].

Основными задачами Фонда являются:

– формирование благоприятной среды для осуществления предпринимательской деятельности (стимулирование в приоритетном порядке создания и развития малых наукоемких предприятий, малых форм в научно-технической сфере);

- развитие науки и формирование национальной инновационной системы (в том числе на основе создания условий, обеспечивающих активное вовлечение в гражданский оборот объектов интеллектуальной деятельности, созданных за счет средств федерального бюджета; развития системы государственной поддержки инновационных компаний в начальный период их деятельности, в первую очередь в сфере малого бизнеса);
- вовлечение молодежи в инновационную деятельность.

Решение о финансировании инновационных проектов за счет средств Фонда принимается конкурсной комиссией по результатам голосования членов конкурсной комиссии. В случае положительного решения с участником заключается государственный контракт, предметом которого является выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. По итогам выполнения данного заказа заказчик осуществляет оплату работ по государственному контракту за счет средств бюджета Российской Федерации.

Финансирование инноваций за счет привлечения банковского кредита. Финансирование инноваций за счет заемных средств является одним из наиболее эффективных инструментов инновационной политики. Банки, которые выдают кредиты в рамках программ проектного финансирования, предоставляют средства на условиях возврата с обязательной уплатой процентов за пользование заемными ресурсами. Плюсом привлечения банка в качестве инвестора является то, что по окончании исполнения обязательств перед банком право имущественного владения переходит к заемщику, а минусом – то, что при предоставлении кредита одним из обязательных условий является наличие имущества, которое будет использовано в качестве обеспечения исполнения обязательств перед банком. В случае, если субъект предпринимательства не располагает имуществом, которое может быть использовано в качестве обеспечения исполнения обязательств, можно прибегнуть к услугам финансового института, выполняющего функции гаранта, – гарантийных фондов.

Гарантийные фонды как инструмент содействия инновационным предприятиям в получении необходимого финансирования. В настоящее время в Российской Федерации функционируют более 80 гарантийных фондов. Их основной задачей является содействие субъектам малого и среднего предпринимательства в получении необходимого финансирования путем предоставления поручительства по кредитным договорам, договорам лизинга, договорам о предоставлении банковской гарантии. Гарантийные фонды формируются органами исполнительной власти субъекта Федерации, финансируются из бюджета субъекта Федерации и федерального бюджета и предоставляют поручительства исключительно на территории того субъекта Федерации, в котором они созданы. В соответствии с действующим законодательством России гарантийные фонды входят в перечень организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Для получения поддержки в форме предоставления поручительства гарантийного фонда малому (среднему) предприятию необходимо обращаться в гарантийный фонд по месту своей регистрации (гарантийный фонд того субъекта Федерации, где зарегистрировано предприятие или индивидуальный предприниматель). Поручительства гарантийными фондами предоставляются по кредитам (договорам лизинга, договорам о предоставлении банковской гарантии и другим обязательствам субъектов малого предпринимательства) только тех банков (лизинговых компаний), с которыми у гарантийных фондов заключены соглашения о сотрудничестве [3].

Решение о предоставлении поручительства за счет гарантийного фонда принимается комиссией на основе конкурсного отбора. Выделение средств на формирование гарантийного фонда осуществляется в пределах сумм, предусмотренных для развития малого и среднего предпринимательства за счет средств региональных бюджетов.

Поручительства за счет средств гарантийного фонда предоставляются субъектам малого и среднего предпринимательства, имеющим по заключению финансовой организации устойчивое финансовое положение, но не располагающим

достаточным обеспечением для получения кредита, займа, средств по договорам лизинга либо достаточным обеспечением по действующим кредитным договорам, договорам займа, лизинга.

Привлечение инвестиций инновационными предприятиями путем размещения акций на бирже. В июне 2009 г. группа ММВБ и «Роснано» подписали Соглашение по созданию на базе действующего сектора инновационных и растущих компаний (ИРК) нового биржевого сектора – рынка инноваций и инвестиций (РИИ).

Рынок инноваций и инвестиций ММВБ (РИИ ММВБ) – биржевой сектор для высокотехнологичных компаний. Основная задача РИИ ММВБ – содействие привлечению инвестиций, прежде всего в компании малой и средней капитализации инновационного сектора российской экономики.

Цели рынка инноваций и инвестиций: создание прозрачного механизма привлечения инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики России; выстраивание инвестиционной цепочки: от финансирования инновационных компаний на ранней стадии до выхода на биржевой рынок; развитие концепции государственно-частного партнерства.

При отборе компаний применяются следующие критерии: существенная часть выручки эмитента формируется за счет осуществления им хозяйственной деятельности в отраслях, связанных с применением инновационных и высоких технологий; капитализация эмитента – не менее 50 млн рублей.

Эмитент РИИ должен предоставить инвестиционный меморандум – документ, в котором раскрыты основные направления развития бизнеса компании и приведены финансовые показатели.

Для повышения уровня транспарентности эмитентов и снижения рисков инвесторов в рамках РИИ действует институт листинговых агентов. Листинговый агент – организация, аккредитованная биржей и предоставляющая услуги эмитентам по подготовке к выводу ценных бумаг на рынок инноваций и инвестиций. Листинговый агент подписывает инвестиционный меморандум эмитента и обоснование оценки капитализации.

Для инновационных компаний РИИ позволяет: получить рыночную оценку стоимости активов; привлечь инвесторов; повысить прозрачность и увеличить стоимость компании; получить торгуемые акции – инструмент для проведения сделок М&А и использования в качестве залога; привлечь кредитные ресурсы по более низким ставкам.

Для управляющих компаний венчурных фондов РИИ позволяет: получить рыночную оценку стоимости активов фонда; привлечь новых инвесторов на вторичных торгах; получить признаваемую котировку (необходима для пайщиков-банков); отработать использование биржевых механизмов для дальнейшего выхода из проектов [4].

Следующим этапом в развитии институтов, содействующих привлечению инвестиций, должны быть меры по уменьшению зависимости от бюджетов различных уровней, а также по увеличению объема средств, находящихся в пользовании данных фондов. Этого можно достичь путем финансирования данных фондов за счет средств, находящихся, например, в негосударственных пенсионных фондах, за счет средств фонда будущих поколений, за счет развития института государственно-частного партнерства и т. д. Но следует отметить, что перераспределение больших финансовых потоков всегда сопряжено с риском возникновения коррупции, поэтому деятельность данных фондов должна быть не только открытой, но и социально ответственной.

Литература

1. www.rusventure.ru/ru/company/brief/ – сайт Российской венчурной компании.
2. www.fasie.ru – сайт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.
3. www.fs-credit.ru – сайт Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы.
4. www.micex.ru/markets/stock/emittents/rii/profile – сайт ММВБ.

Выбор стратегии управления рисками с учетом приоритетов инновационного развития предприятия

С.КАЛИНОВСКАЯ

Инновации и риск. Инновационная деятельность по праву считается одной из наиболее рискованных сфер вложения капитала. Это обусловлено тем, что, во-первых, можно так и не получить искомую инновацию вследствие неверно выбранных направлений исследования, неправильной интерпретации их результатов, ошибочных путей их реализации; во-вторых, полученный инновационный продукт может остаться невостребованным в силу его бесполезности или высокой стоимости. Таким образом, неопределенность и риск при создании и продвижении инноваций очень велики, но и уровень доходности в случае успеха высок. Мы предлагаем классифицировать инновации в зависимости от соответствующей им степени риска следующим образом:

1. *Высокорисковые инновации* – инновации, находящиеся на начальной стадии разработки и характеризующиеся потенциально высокой рентабельностью, длительным сроком окупаемости и высоким уровнем риска. К инновациям данного типа относится создание принципиально новых продуктов и технологий, не имеющих аналогов.

2. *Среднерисковые инновации* – инновации, отличающиеся высокой степенью завершенности НИОКР и готовности к производству. Показатели экономической эффективности и уровень риска находятся на среднем уровне. Такие инновации связаны с усовершенствованием и улучшением уже существующих товаров, услуг и технологий.

3. *Низкорисковые инновации* характеризуются низкими показателями экономической эффективности и невысоким уровнем риска. Такие инновации связаны с незначительным видоизменением существующих продуктов и процессов.

Конкретная инновация является результатом реализации инновационного проекта как частной формы управления и организации инновационной деятельности. В трудах отечественных и зарубежных авторов термин «инновационный проект» рассматривается в трех аспектах: как форма целевого управления инновационной деятельностью [7]; как процесс осуществления инновационной деятельности [3]; как комплект финансовых и правовых документов [2; 6]. В данной статье под инновационным проектом понимается деятельность по созданию, реализации, продвижению и распространению определенной инновации.

Одной из главных особенностей инновационного проекта является его реализация в условиях высокой неопределенности и риска. Риск как неотъемлемая составляющая инновационного проекта возникает в силу объективно существующей неопределенности среды, в которой проект реализуется, а также в силу его уникальности. Инновационный риск можно определить как вероятность потерь при осуществлении предприятием инновационной деятельности вследствие неопределенности условий внешней среды. Системно проведенный анализ рисков и их правильный расчет – необходимое условие для успешной реализации любого инновационного проекта. При планировании инновационной деятельности анализировать риски следует не выборочно, а по всем составляющим инновационного проекта (технической, организационной и финансовой).

Инновационная стратегия предприятия определяет приоритеты его инновационного развития. Под инновационной стратегией понимается целенаправленная деятельность по определению приоритетов перспективного развития предприятия и их достижению, в результате которой обеспечивается новое качество производства и менеджмента, реализуемое посредством обоснованных, прогрессивных, нестандартных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы предприятия [1].

В современной литературе приводятся различные классификации инновационных стратегий предприятия, которые в целом можно разделить на две группы: пассивные

Калиновская Станислава Юрьевна, аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: stanislava_86@mail.ru

и активные стратегии [1; 5; 8]. Активные инновационные стратегии предполагают использование инноваций как активного средства ведения бизнеса. В рамках активных стратегий можно выделить следующие виды:

– *наступательная стратегия* предполагает активное выполнение НИОКР, что позволяет предприятию производить единственные в своем роде товары и услуги, также в рамках данной стратегии предприятие проводит активные маркетинговые исследования; реализация данной стратегии требует больших материальных затрат, а также высокой квалификации персонала предприятия;

– *поглощающая стратегия* ориентирована на приобретение лицензий на лучшие научно-технические достижения других фирм, на основе которых может быть получен принципиально новый продукт, освоены новые рынки.

Пассивные стратегии предполагают проведение предприятием частичных, непринципиальных изменений, усовершенствование ранее освоенных продуктов и технологий и являются ответом на изменение внешней среды и действия конкурентов в целях сохранения своих рыночных позиций. В рамках пассивных стратегий можно выделить следующие:

– *защитная стратегия* – противодействие конкурентам, стремящимся проникнуть на ранее завоеванные рынки с аналогичной или новой продукцией;

– *имитационная стратегия* – копирование предприятием наиболее успешных новшеств конкурентов;

– *промежуточная стратегия* – при ее применении перед выпуском новой продукции на рынок предприятие стремится выждать некоторое время, с тем чтобы оценить уровень спроса на аналогичную новую продукцию предприятий-конкурентов.

В настоящее время прослеживается снижение инновационной активности предприятий. По данным статистики, наблюдается тенденция снижения числа предприятий, самостоятельно осуществляющих научные исследования и разработки как в России в целом, так и в Республике Башкортостан (см. табл. 1).

Таблица 1

**Число предприятий, осуществляющих
научные исследования и разработки**

Годы	1992	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Россия	4555	4059	4099	3656	3566	3622	3957	3666
Республика Башкортостан	112	100	85	65	63	64	71	63

Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть российских предприятий выбирают пассивные инновационные стратегии. Необходимо выделить следующие ключевые моменты, определяющие данную тенденцию: высокая стоимость научных исследований и разработок; высокий риск неполучения положительного результата; нехватка высококвалифицированного персонала; недостаточная поддержка со стороны федеральных и муниципальных органов власти; отсутствие существенных налоговых льгот для предприятий, занимающихся исследованиями и разработками.

В итоге на современном этапе лишь крупные предприятия обладают достаточным объемом средств для осуществления инновационной деятельности. Преимущества крупных корпораций в инновационной сфере очевидны: они могут позволить себе реализацию крупномасштабных инвестиционных проектов, способны проводить межотраслевые исследования на основе консолидации усилий ученых и экспертов различных отраслей знания, а также финансировать несколько альтернативных направлений разработок, вследствие чего результаты успешных коммерческих проектов могут компенсировать потери от неудачных исследований.

В настоящее время наиболее благополучным сегментом экономики России являются компании и предприятия топливно-энергетического комплекса (табл. 2) [9]. Многие из них, завершив процессы приватизации и консолидации, приступили к оптимизации внутренней организационной структуры, включая формирование научно-исследовательских подразделений. В 2009 г. предприятия, производящие

нефтепродукты, стали лидерами среди инновационно активных предприятий, осуществлявших технологические инновации (отраслевой показатель – более 32 %), в то время как средний показатель по промышленности составляет 9,4 %. На втором месте – предприятия химической промышленности (23,6 % инновационно активных предприятий), тесно связанные с нефте- и газодобычей.

Таблица 2

**Инновационная активность организаций
по видам экономической деятельности**

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %			
	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Всего по добывающим, обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды	9,4	9,6	9,4
Добыча полезных ископаемых	5,8	5,1	5,8
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	6,6	5,6	7,0
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	4,9	4,4	4,2
Обрабатывающие производства	11,5	11,9	11,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	8,5	9,9	9,5
Текстильное и швейное производство	5,0	5,7	6,9
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	4,8	4,9	5,5
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4,6	4,6	3,5
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,2	3,0	2,6
Производство кокса и нефтепродуктов	27,1	31,9	32,7
Химическое производство	24,7	22,6	23,6
Производство резиновых и пластмассовых изделий	10,1	10,7	11,5
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	8,4	8,2	7,1
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	13,8	13,8	12,9
Производство машин и оборудования	16,1	16,9	14,9
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	26,7	25,8	25,7
Производство транспортных средств и оборудования	22,7	23,0	19,2
Прочие производства, не включенные в другие группы обрабатывающих производств	16,8	14,9	15,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,1	4,2	4,3

Стратегия управления рисками. Стратегию управления рисками инновационного проекта можно определить как совокупность основных принципов, правил, целей, способов и методов работы с рисками инновационного проекта, соответствующих инновационной стратегии предприятия. Выделим наиболее распространенные методы управления рисками.

Методы избегания рисков – предприятие отказывается от осуществления всех видов деятельности и проектов, если имеются хоть какие-то сомнения в успешности их реализации. Данный метод управления рисками, очевидно, не может применяться к рискам, связанным с реализацией инновационных проектов, поскольку в данном случае предприятию придется полностью отказаться от внедрения инноваций, что приведет к постепенной потере конкурентных преимуществ и доли рынка.

Методы локализации рисков часто используются именно в отношении инновационных проектов: в данном случае наиболее рискованный участок деятельности (инновационный проект) отделяется от основного направления деятельности предприятия, например, путем создания дочернего предприятия.

Методы распределения рисков состоят в распределении общего риска путем объединения с другими участниками, заинтересованными в успехе проекта. Предприятие

имеет возможность снизить уровень собственного риска путем привлечения к решению общих проблем в качестве партнеров других предприятий и даже физических лиц. К этой же группе методов относят методы диверсификации (диверсификация деятельности, рынков сбыта, сырья и материалов, диверсификация инвестиций). При осуществлении инновационной деятельности в соответствии с принципами диверсификации рекомендуется инвестировать средства одновременно в несколько проектов в целях снижения риска неудачи и повышения шансов на успех инновации.

Методы компенсации рисков позволяют предприятию полностью или частично возместить потери в случае наступления рискованного события. К данной группе методов можно отнести следующие: страхование рисков – при реализации инновационного проекта применение данного метода затруднено, поскольку страховые компании опасаются страховать риски, связанные с инновационной деятельностью; создание резервов – создание на предприятии резервов (в основном денежных средств), которые могут быть использованы для покрытия убытков в случае наступления рискованного события; поиск гарантов – обращение предприятий к крупным организациям и органам государственного управления в целях получения поддержки.

Для достижения максимального эффекта в процессе осуществления инновационного проекта, как правило, используется не один метод, а совокупность методов управления рисками на всех стадиях проекта. В зависимости от выбранной инновационной стратегии в рамках общей стратегии развития предприятия методы управления рисками могут варьироваться. В таблице 3 представлены наиболее целесообразные методы управления рисками в зависимости от инновационной стратегии предприятия.

Таблица 3

**Выбор методов управления рисками инновационного проекта
с учетом инновационной стратегии предприятия***

Стратегии Методы управления	Активные стратегии		Пассивные стратегии		
	наступательная	поглощающая	защитная	имитационная	промежуточная
Методы избегания рисков	–	–	++	+	+
Методы локализации рисков	++	+	–	+	+
Методы распределения рисков	+	++	+	++	++
Методы компенсации рисков	+	+	+	+	++

*++ – наиболее подходящие методы управления рисками при данной инновационной стратегии;
+ – подходящие методы; – – наименее подходящие методы управления рисками.

Грамотное применение методов управления рисками поможет существенно снизить вероятность возможных потерь от осуществления инновационной деятельности.

Литература

1. Алексеев А.Н. Инновационный менеджмент: учеб.-метод. материалы, 2-е изд., перераб. и доп. – М.: МИЭМП, 2008.
2. Ахмадеев М.Г. Инновационно-информационная деятельность в рамках ИК // Вестник ТИСБИ. – 2000. – № 4.
3. Беляков В.Н., Шевченко Н.Н. Классификация инновационных проектов. – www.pir.dp.ua/uploads/Klassifikat.doc
4. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. – 2003. – № 1.
5. Классификации инновационных стратегий. – <http://sbinnovation.ru/content/view/9/16/>
6. Кулагин А.С. Немного о термине «инновация» // Инновации. – 2004. – № 7.

7. Платонов В.В. Управление инновационными проектами на предприятии: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 83 с.
8. Пугина Л.И., Шамшин С.А. Инновационная стратегия предприятий. – <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=431>
9. Российский статистический ежегодник – 2010 г. – http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm

Инновационный потенциал Республики Башкортостан

Л.БИКМАЕВА

Формирование и развитие инновационной системы является необходимым условием реализации инновационной политики региона. Эффективность данной системы определяется ее структурой, целенаправленностью деятельности и согласованностью поставленных задач.

В Республике Башкортостан концептуальными документами, определяющими формирование и развитие политики в области инноваций, являются Закон «Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан», Указ Президента «О мерах государственного стимулирования инновационной деятельности в Республике Башкортостан», Республиканская целевая инновационная программа РБ и ряд постановлений Правительства республики [1, 28–31].

За последнее десятилетие развитие инновационной деятельности в республике в значительной степени активизировалось. Количество предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, с 2000 по 2009 г. увеличилось в 3,4 раза: в 2000 г. их число составляло 54, в 2009 г. – 183 [4]. Следует отметить, что в рамках выделенного периода динамика была неравномерной: так, с 2003 по 2006 г. количество инновационных предприятий сократилось с 59 до 49, но уже в 2006 г. их число возросло до 68.

Основная доля инновационно активных организаций представлена предприятиями, осуществляющими деятельность в следующих сферах: обрабатывающие производства (48,6 %); транспорт и связь (32,8 %); операции с недвижимым имуществом, в том числе деятельность, связанная с использованием информационных технологий, а также научные исследования и разработки (14,7 %).

Объем отгруженной инновационной продукции с 2000 по 2009 г. вырос в 16,7 раза (в 2000 г. – 3238,7 млн руб., в 2009 г. – 54285,7 млн руб.) [4]. Наибольший вклад в объем отгруженной инновационной продукции обеспечили добыча полезных ископаемых (40,1 %); химическое производство (23,6 %); производство кокса и нефтепродуктов (6 %); производство транспортных средств и оборудования (8 %); производство машин и оборудования (4 %); транспорт и связь (2 %).

Впервые за последние годы в республике наблюдается не снижение численности персонала, выполняющего исследования и разработки, а стабилизация данного показателя, даже отмечен его незначительный рост. К концу 2009 г. численность персонала достигла 8500 человек [4].

Доля докторов и кандидатов наук среди научно-исследовательского персонала неизменно растет и в настоящее время составляет более 30 % от общего числа. В научном секторе республики функционируют более 70 организаций. Это научно-исследовательские институты, конструкторские организации, научно-исследовательские подразделения вузов. По числу организаций, осуществляющих исследования и разработки, Башкортостан занимает третье место в Приволжском федеральном округе. Наиболее высокая доля докторов и кандидатов в таких отраслях наук, как филология (71 %), математика и механика (69 %), биология (67 %), физика, химия, сельское хозяйство,

Бикмаева Людмила Николаевна, аспирант Академии ВЭГУ. E-mail: bikmaeval@mail.ru

экономика (46–57 %). Наиболее высокий уровень квалификации по отраслям наук имеют исследователи в сфере гуманитарных (56,6 % докторов и кандидатов наук), естественных (52,4 % докторов и кандидатов наук), общественных наук (51,5 % докторов и кандидатов наук).

По итогам проведенного Башкортостанстатом опроса предприятий республики, среди факторов, препятствующих инновационной деятельности, в качестве основных были названы экономические: высокий экономический риск; высокая стоимость нововведений; низкий спрос на новые товары, работы и услуги; недостаток финансовой поддержки со стороны государства; недостаток собственных средств у предприятий, занимающихся инновационной деятельностью.

Гораздо реже среди факторов, препятствующих инновационной деятельности, упоминались производственные и другие факторы: неразвитость кооперационных связей, недостаток информации о рынках сбыта, новых технологиях, недостаток квалифицированного персонала, низкий инновационный потенциал предприятий [6].

Анализ основных факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности, показал, что недостаток собственных средств по-прежнему является наиболее актуальной проблемой для предприятий.

Охарактеризуем положение Республики Башкортостан среди регионов ПФО с точки зрения инновационной активности (табл. 1, 2).

Таблица 1

**Распределение заявок на изобретения и полезные модели,
поданных в 2009 г. (Приволжский федеральный округ) [6]**

Регион	Заявки на изобретения и полезные модели		
	Всего	от юридических лиц	от физических лиц
<i>Республика Башкортостан</i>	<i>592/165*</i>	<i>426/95</i>	<i>166/70</i>
Кировская область	95/57	75/27	20/30
Республика Марий Эл	141/36	107/14	34/22
Республика Мордовия	42/64	36/53	6/11
Нижегородская область	386/286	284/194	102/92
Оренбургская область	117/51	88/27	29/24
Пензенская область	162/95	116/68	46/27
Пермский край	440/186	336/114	104/72
Самарская область	501/389	315/229	186/160
Саратовская область	313/176	223/118	90/58
Республика Татарстан	660/370	512/261	148/109
Удмуртская Республика	107/103	55/50	52/53
Ульяновская область	260/190	204/150	56/40
Чувашская Республика	125/108	68/66	57/42
Итого	3941/2276	2845/1466	1096/810

* В ячейках таблицы первая цифра характеризует число заявок на изобретения, вторая – на полезные модели.

Данные статистики свидетельствуют о том, что благодаря принимаемым законодательным и инфраструктурным мерам в Республике Башкортостан инновационная деятельность развивается довольно динамично. По числу поданных заявок среди регионов ПФО она занимает 2 место после Республики Татарстан. На РБ приходится 16,95 % поданных заявок на изобретения от их общего числа по ПФО (3941 заявка). Республики Татарстан, Башкортостан, Самарская область, Пермский край вошли в состав 15 регионов России с наибольшим числом заявок на изобретения [3].

На долю Республики Башкортостан приходится 14,9 % выданных патентов по ПФО, что соответствует 3 месту по данному показателю. По числу заявок, поданных на патент на промышленные образцы, республика занимает 6 место, но при этом наблюдается значительный отрыв от лидеров ПФО (в Самарской области – 105 заявок, в Нижегородской – 58, в Ульяновской области – 35, в Саратовской – 29, в Удмуртии – 28,

в Республике Башкортостан – 20). По числу патентов на промышленные образцы, выданных в 2009 г., Башкортостан занимает 5 место среди регионов ПФО (34 патента из 467 по округу). В 2009 г. в республике было подано 204 заявки на товарные знаки и знаки обслуживания, что составляет 8,01 % от поданных заявок по ПФО и 1,25 % от поданных заявок по России (16285).

Таблица 2

**Распределение патентов на изобретения, выданных в 2009 г.
(Приволжский федеральный округ) [6]**

Регион	Заявки на изобретения		
	Всего	от юридических лиц	от физических лиц
<i>Республика Башкортостан</i>	578	457	121
Кировская область	74	60	14
Республика Марий Эл	118	109	9
Республика Мордовия	44	36	8
Нижегородская область	358	288	70
Оренбургская область	86	59	27
Пензенская область	134	96	38
Пермский край	466	383	83
Самарская область	595	339	256
Саратовская область	298	226	72
Республика Татарстан	646	511	135
Удмуртская Республика	168	112	56
Ульяновская область	192	151	41
Чувашская Республика	119	91	28
Итого	3876	2918	958

По «Рейтингу инновационной активности регионов России 2009», составленному Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), Республика Башкортостан занимает 15 место среди всех регионов и 13 место среди регионов с высокой инновационной активностью (табл. 3) [5]. Методология рейтинга разработана НАИРИТ на основе ведущих мировых аналогов, в первую очередь методики формирования европейского рейтинга «European Innovation Scoreboard». Согласно данной методике, для анализа инновационной активности регионов требуется внедрить систему количественных инновационных индикаторов. За основу в данном случае были взяты критерии, разработанные в рамках EIS для оценки уровня инновационного развития европейских стран (критерии были адаптированы с учетом национальной специфики и доступности различных статистических данных).

Рассматриваемые в рамках рейтинга инновационной активности регионов критерии разделены на три основные группы, которые соответствуют основным сегментам инновационного развития: среда для развития инноваций; производство и использование инноваций; правовая среда. В число участников «Рейтинга инновационной активности регионов России» включены все субъекты Российской Федерации.

Информационной базой при составлении рейтинга послужили: данные анкетирования участников рейтинга; отчеты Федеральной службы государственной статистики, Министерства экономического развития РФ, Министерства регионального развития РФ о состоянии регионального развития; собственные аналитические материалы НАИРИТ; информация с официальных региональных порталов по инновационной деятельности [5].

В отношении перспектив инновационного развития Республики Башкортостан следует отметить, что Министерством промышленности и инновационной политики Республики Башкортостан разработана «Долгосрочная целевая инновационная программа Республики Башкортостан на 2011–2015 гг.», которая ориентирована на повышение конкурентоспособности Республики Башкортостан посредством создания и укрепления правовых, экономических и организационных условий ускоренного развития инновационной деятельности в регионе.

Таблица 3

«Рейтинг инновационной активности регионов России 2009» НАИРИТ [5]

Регион	Индикатор
Лидеры инновационной активности	
Город федерального значения Москва	563
Город федерального значения Санкт-Петербург	507
Высокая инновационная активность	
Тверская область	289
Нижегородская область	276
Пензенская область	261
Московская область	253
Хабаровский край	245
Самарская область	243
Алтайский край	234
Республика Татарстан	229
Томская область	217
Владимирская область	213
Новосибирская область	207
Республика Коми	206
Республика Башкортостан	203
Камчатский край	201

Предполагаемый объем финансирования данной программы из бюджета республики составляет 489,25 млн руб. Большая часть средств будет выделяться на функциональную поддержку развития инновационной деятельности и поддержку приоритетных направлений инновационной деятельности и кластерных инициатив в РБ [2]. Кроме того, для финансирования программы будут привлекаться средства федерального и муниципальных бюджетов, а также внебюджетные источники. Привлечение внебюджетных источников финансирования предполагается осуществлять на основе организации конкурсов на реализацию мероприятий программы на условиях софинансирования, что позволит дополнительно привлечь более 1 млрд рублей.

Государственным заказчиком и основным разработчиком программы является Министерство промышленности и инновационной политики Республики Башкортостан. Выделено три основных направления деятельности: функциональная поддержка развития инновационной деятельности; поддержка приоритетных направлений инновационной деятельности и кластерных инициатив в Республике Башкортостан; территориальное развитие инноваций [2].

Таким образом, законодательная база Республики Башкортостан в сфере инноваций создает предпосылки для поступательного развития инновационной деятельности в регионе. Важными факторами, которые будут способствовать росту инновационной активности, являются также постепенный отказ от сырьевой зависимости промышленности и экономики в целом, переориентация производства на выпуск конкурентоспособной инновационной продукции, совершенствование мер по поддержке субъектов инновационной деятельности научных и учебных учреждений, создание и внедрение новых технологических процессов, развитие инфраструктурных элементов, в том числе кластеров и промышленных парков.

Литература

1. Башкортостан – территория инноваций. – Уфа, 2010.
2. Официальный информационный портал органов государственной власти Республики Башкортостан. – www.bashkortostan.ru
3. Роспатент. Годовой отчет 2009. – www.fips.ru/ps/wcm/connect/content_ru/ru/about/otchety/otchet_2009_annex
4. Сайт Министерства промышленности и внешнеэкономических связей Республики Башкортостан. – www.minpromb.ru
5. Сайт Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий. – www.naig-it.ru
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. – www.bashstat.ru

О возможности развития банковского кризиса в России

Ю.РУДНЕВА

Пять лет назад в США возникли серьезные проблемы с погашением ипотечных кредитов. В результате большая часть мира оказалась втянута в масштабный финансовый кризис, последствия которого не смогли преодолеть даже ведущие экономические державы. В мае 2008 г. кризисные явления начали проявляться и в России. Вначале прекратился рост котировок ценных бумаг, а затем началось их стремительное падение. Чуть позже фондовый рынок «потянул» за собой банковский сектор, через который кризис проник во все сферы экономики страны.

Стабильность и эффективность работы банковской системы является одним из основных условий поступательного развития экономики, поэтому на поддержание данной сферы были направлены значительные ресурсы. Принятые меры позволили избежать многих проблем, характерных для банковского сектора в период кризиса 1998 г. (стихийное изъятие вкладчиками своих средств, что окончательно подорвало ликвидность банков; массовые банкротства кредитных организаций). Однако проблем (от потери источника «дешевых» денежных ресурсов в виде зарубежных кредитов до необходимости сворачивания собственных кредитных программ в силу повышения риска невозврата заемных средств) полностью избежать не удалось.

Причины столь серьезных последствий кризиса «американского происхождения» в нашей стране называют разные, но большинство экспертов сходятся в следующем: российским банкам не хватало ликвидности, что связано с недостатком долгосрочных кредитных ресурсов внутри страны; российские банки (а также нефинансовые организации) сильно зависели от международных рынков капитала, поэтому когда в США и Европе начались проблемы с ликвидностью, они распространились и на Россию; недостаточной оказалась капитализация российских банков, что проявилось в низком уровне их устойчивости и недостаточном «запасе прочности»; кредитная политика банков не отличалась осторожностью.

Кроме внутренних факторов, значительную роль сыграло снижение цены на нефть, что повлияло на платежеспособность крупнейших предприятий страны.

В настоящее время многие аналитики предрекают всему миру (в том числе и России) новую волну кризиса, на которую уже может не хватить накопленных запасов, поскольку немалую их часть успели израсходовать в предыдущие годы. Некоторые даже сравнивают 2011 г. с предкризисным 2007 годом. Чтобы проверить данную гипотезу, сопоставим текущие показатели банковской системы с докризисными и проведем комплексный анализ динамики ее развития.

Анализ развития и текущего состояния банковской системы России. Банковская система – это прежде всего совокупность кредитных организаций (КО). Динамика изменения их числа характеризуется следующими данными. В период с 2000 по 2004 г. количество действующих кредитных организаций было достаточно стабильным (в диапазоне от 1311 до 1349 единиц). При этом число зарегистрированных, но недействующих КО на 1 января 2000 г. составляло 1029 единиц. К началу 2005 г. их число резко снизилось до 219 и продолжает постепенно сокращаться до настоящего времени. Что касается числа действующих КО, то следует отметить, что оно постоянно уменьшается и на 1 января 2012 г. составило 978 единиц. Данная тенденция

Руднева Юлия Ринатовна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: julrud1976@yandex.ru

объясняется повышением эффективности выполнения ЦБ РФ своих надзорных функций и вступлением в силу с 1 апреля 2004 г. новой Инструкции «Об обязательных нормативах банков». Но, с другой стороны, очевидно, что усилий ЦБ оказалось недостаточно и банки продолжают лишаться лицензий, что дополнительно дестабилизирует кредитно-депозитный рынок.

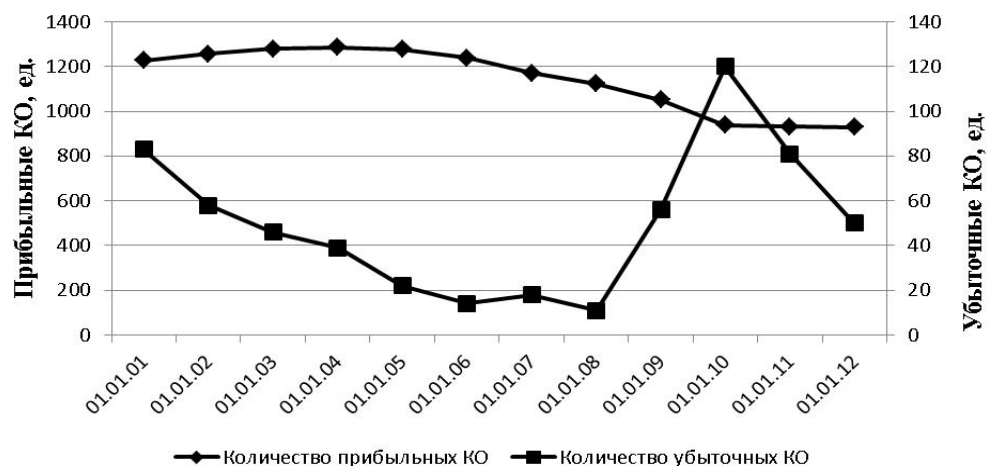
Одним из показателей эффективности работы банковской системы является ее прибыльность. Динамика изменения финансовых результатов действующих КО представлена в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика финансовых результатов
действующих кредитных организаций [3]**

Показатель	Объем прибыли (+) / убытков (-) текущего года, млрд руб.							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всего прибыли (+) / убытков (-), в том числе:								
по прибыльным КО	177,9	262,1	371,5	508,0	409,2	205,1	573,4	848,2
по убыточным КО	178,5	270,0	372,4	508,9	446,9	284,9	595,0	853,8
Рентабельность активов банков, %	-0,6	-7,9	-0,8	-0,9	-37,8	-79,8	-21,7	-5,6
Рентабельность капитала банков, %	2,9	3,2	3,2	3	1,8	0,7	1,9	2,4
Рентабельность капитала банков, %	20,3	24,2	26,3	22,7	13,3	4,9	12,5	17,6

Как видно из данных таблицы, годы, предшествовавшие кризису, характеризовались тенденцией устойчивого роста прибыли кредитных организаций. В 2008 и 2009 гг. наблюдался спад по причине кризиса, а затем – снова рост. Таким образом, в целом, на первый взгляд, прослеживается положительная динамика с небольшой коррекцией в кризис. Однако эффективность управления ресурсами так и не достигла докризисного уровня, о чем свидетельствуют данные таблицы 1. Настораживает и тот факт, что убытки хотя и снижаются, но продолжают превышать значение 2007 г., причем не только в абсолютном, но и в относительном выражении: доля убытков в совокупном финансовом результате в 2007 г. составляла 0,2 %, а в 2011 г. – 0,7 %. Это свидетельствует о том, что, несмотря на общую позитивную тенденцию, у части банков проблемы сохраняются, что также подтверждается данными о количестве прибыльных и убыточных КО (см. рис.).



Динамика изменения количества прибыльных и убыточных КО [3]

Наиболее благоприятной в этом отношении была ситуация, сложившаяся к началу 2008 г., когда из 1134 КО только 11 были убыточными. В течение следующих двух лет число убыточных КО резко возросло до 120, но затем снизилось и на 1 января 2012 г. составило 50 единиц. На первый взгляд, имеет место положительная тенденция, однако нельзя не отметить, что роста числа прибыльных КО не происходит (то есть убыточных КО становится меньше не по причине устранения проблем, а в связи с прекращением их деятельности). Это означает, что среди оставшихся 50 убыточных КО по-прежнему есть кандидаты в банкроты.

Выявленные факторы банковского кризиса 2008 г. можно объединить в две группы: факторы кредитного риска и факторы риска ликвидности. Рассмотрим ситуацию в банковском секторе с этих позиций.

Анализ кредитного риска в банковском секторе России. Основные показатели, характеризующие динамику развития банковского кредитования, представлены в таблице 2. Несмотря на кризис, банки продолжают развивать кредитную деятельность, и прирост выданных кредитов за четыре года составил 101 %. При этом доля кредитов в совокупных активах незначительно снизилась.

Таблица 2

Показатели развития банковского кредитования в России [3]

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Кредиты и прочие ссуды, млрд руб.,	14288	19941	19878	22167	28737
в т.ч. просроченная задолженность, млрд руб.	184	422	1015	1036	1133
Доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов, %	1,3	2,1	5,1	4,7	3,9
Сформированный резерв на возможные потери по ссудам, в % от общего объема выданных ссуд	3,6	4,5	9,1	8,5	6,9
Всего активов, млрд руб.	20 125	28 022	29 430	33 805	41 628
Доля кредитов в совокупных активах, %	71,0	71,2	67,5	65,6	69,0
Структура кредитов по категориям качества, %:					
I (стандартные ссуды)	53,2	51,3	42,5	45,5	53,4
II (нестандартные ссуды)	35,8	35,2	38	34,7	29,4
III (сомнительные ссуды)	8,8	9,9	9,8	11,4	10,4
IV (проблемные ссуды)	1	1,8	3,5	2,9	2,7
V (безнадежные ссуды)	1,2	1,8	6,2	5,4	4,1

Естественно, наблюдается ухудшение показателей в кризисные 2008–2010 гг. Но попытаемся ответить на вопросы: смогла ли российская банковская система преодолеть кризис и имеются ли предпосылки формирования новой волны кризиса? Для этого сравним показатели начала 2012 г. с предкризисными.

Основной проблемой представляется увеличение доли просроченной задолженности в три раза – с 1,3 до 3,9 %. При этом доля сформированных резервов в общем объеме выданных ссуд на начало 2008 г. составляла 3,6 %, а в 2012 г. – 6,9 %.

Дополнительно рассмотрим общую структуру выданных кредитов по категориям качества. Доля кредитов первой (высшей) категории качества вернулась к докризисному значению, то есть чуть более половины кредитов считаются безрисковыми. Однако по остальным категориям качества наблюдается негативная динамика. Доля ссуд второй категории (с умеренным кредитным риском) сократилась на 6,4 %, а доля сомнительных ссуд (со значительным кредитным риском) – возросла на 1,6 %. Особенное беспокойство вызывает рост доли проблемных и безнадежных ссуд на 4,6 %. В результате совокупная доля ссуд III–V категорий качества (с повышенным риском) возросла до 17,2 %.

Таким образом, кредитный риск остается значительным и даже превышает докризисный уровень: доля просроченных ссуд выросла; структура выданных кредитов по категориям качества ухудшилась; покрытие проблемных и безнадежных ссуд резервами снизилось.

Анализ ликвидности банковского сектора. Следующая проблема, с которой сталкиваются российские банки, – ликвидность. Доля высоколиквидных и ликвидных активов в общей сумме активов снижается, но при этом значения нормативов мгновенной и текущей ликвидности возросли по сравнению с началом 2008 г. (табл. 3). Это говорит о том, что на фоне относительного снижения величины ликвидных активов еще быстрее сокращаются обязательства до востребования и со сроком погашения в течение 30 дней. Таким образом, в краткосрочном периоде банки являются вполне платежеспособными, но обратная ситуация наблюдается в сегменте долгосрочного кредитования.

Таблица 3

**Показатели краткосрочной и долгосрочной ликвидности
банковского сектора России [1; 3]**

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Доля высоколиквидных активов в совокупных активах, %	13,5	12,1	14,5	13,3	13,5	11,8
Доля ликвидных активов в совокупных активах, %	26,7	24,8	25,9	28	26,8	23,9
Норматив мгновенной ликвидности (Н2), %	51,4	48,4	74,9	69,2	64,8	60,1
Норматив текущей ликвидности (Н3), %	76,8	72,9	92,1	102,4	94,3	81,6
Всего долгосрочных привлеченных средств, млрд руб.	2770	4934	6389	7296	9370	11010
Всего кредитов на срок более 1 года, млрд руб.	3258	5717	8608	9742	11010	13887
Дефицит долгосрочных ресурсов, млрд руб.	-488	-782	-2219	-2445	-1640	-2878
Сумма привлеченных от нерезидентов средств, млрд руб.	2259	3441	4342	3398	3866	4496
Доля привлеченных от нерезидентов средств в общей сумме пассивов, %	16,2	17,1	15,5	11,5	11,4	10,8
Вложения в нерезидентов, млрд руб.	1142	1632	2967	3407	3717	5070
Доля размещенных у нерезидентов средств в общей сумме активов, %	8,2	8,1	10,6	11,6	11,0	12,2

В результате опережающего роста объема предоставленных долгосрочных кредитов над суммой средств, привлеченных на срок более 1 года, дефицит долгосрочных ресурсов увеличился с 782 до 2878 млрд руб. и достиг максимальной за рассматриваемый период величины. При этом почти 21 % долгосрочных кредитов не обеспечены соответствующими ресурсами. Кроме того, следует иметь в виду, что долгосрочные депозиты привлекаются максимум на три года (банки крайне редко предлагают более длительные сроки). В то же время, к примеру, ипотечные кредиты имеют средний срок погашения около 15 лет.

Обращает на себя внимание зависимость от нерезидентов, которая стала одним из факторов перемещения мирового кризиса в Россию. В целом сумма привлеченных на международном рынке средств за годы кризиса возросла более чем на 1 трлн руб. (почти в два раза с начала 2007 г.), но доля этой суммы в общей сумме пассивов постепенно снижается. Следовательно, российские банки становятся менее зависимыми от иностранных денежных ресурсов. Вложения в нерезидентов имеют обратную динамику: они стабильно растут как в абсолютном выражении, так и по отношению к совокупным активам. К началу 2012 г. вложения в нерезидентов

превысили заимствования на 574 млрд руб., то есть российские банки на международном рынке заняли позицию нетто-кредиторов. Однако, если принять во внимание сложную ситуацию в мировой экономике, это означает, что повышаются кредитные риски, связанные с возможностью невозврата кредитов.

Результаты анализа ликвидности показывают, что в краткосрочном периоде российские банки достаточно ликвидны, чего нельзя сказать о долгосрочной перспективе; наблюдается дефицит долгосрочных ресурсов в 21 %; зависимость от ресурсов нерезидентов снизилась, но возросла зависимость от их платежеспособности.

Внешние макроэкономические факторы, воздействующие на банковскую сферу. Анализ внутренних факторов позволил оценить ситуацию в банковской сфере без учета влияния внешней среды. Но именно последняя является основным источником опасностей. Выполнение коммерческими банками всех требований ЦБ РФ обеспечивает стабильность работы в *нормальных* условиях или в условиях, близких к нормальным. Но для любого банка существуют критические значения негативных явлений, при достижении которых утрачивается возможность эффективного функционирования.

Выше было отмечено, что одной из причин банковского кризиса стала чрезмерная кредитная активность как банков, так и заемщиков. Развитие ситуации в данной сфере в 2006–2011 гг. иллюстрируют данные таблицы 4.

Таблица 4

Показатели кредитно-депозитной активности клиентов банков [3]

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
ВВП, млрд руб.	26883	33248	41277	38786	44939	54369
Денежные доходы населения, млрд руб.	16839	21312	25232	28452	31916	35106
Отношение доходов населения к ВВП, %	62,6	64,1	61,1	73,4	71,0	64,6
Среднегодовая сумма кредитов, выданных населению, млрд руб.	1655	2427	3494	3796	3829	4818
Отношение кредитов населения к доходам, %	9,8	11,4	13,8	13,3	12,0	13,7
Среднегодовая сумма депозитов населения, млрд руб.	3317	4484	5533	6696	8652	10845
Отношение депозитов к доходам населения, %	19,7	21,0	21,9	23,5	27,1	30,9
Отношение кредитов физлиц к ВВП, %	6,2	7,3	8,5	9,8	8,5	8,9
Среднегодовая сумма кредитов, выданных юрлицам, млрд руб.	5211	7732	10913	12526	13302	15889
Отношение кредитов юрлиц к ВВП, %	19,4	23,3	26,4	32,3	29,6	29,2

За последние шесть лет номинальный объем ВВП России удвоился. Практически в той же мере выросли доходы населения, их доля в ВВП постепенно увеличивается. Сумма кредитов, выданных физическим и юридическим лицам, росла еще быстрее, за тот же период данный показатель увеличился в три раза. В результате данная величина по отношению к ВВП выросла в 1,5 раза и составила 8,9 и 29,2 % соответственно. Это означает, что население и организации все сильнее «проваливаются» в кредитную яму и, судя по повышательной динамике, не могут преодолеть зависимость от кредитов.

Этот «диагноз» подтверждается тенденцией роста отношения кредитов к доходам населения. В 2011 г. оно снова выросло и практически достигло значения кризисного 2008 г. Чем больше данная величина, тем сложнее расплатиться по

кредитам. Однако быстрее всего происходит рост объема депозитов населения. Поэтому можно предположить, что одна часть населения все больше сберегает, а другая – занимает и постепенно теряет свою платежеспособность.

Сможет ли государство так же, как в 2008 г., поддержать экономику страны в целом и банковский сектор в частности, если кризис будет развиваться? Чтобы ответить на этот вопрос, оценим, каких средств стоила эта поддержка и какими ресурсами располагает государство в настоящее время.

Максимальное значение международных резервов зафиксировано на 1 августа 2008 г. После этого ЦБ РФ начал активно расходовать средства на поддержание ликвидности коммерческих банков. С 597 млрд дол. международные резервы снизились до 384 млрд дол. К началу 2012 г. ЦБ РФ восстановил большую часть резервов, которые составили 505 млрд дол. [2]

Что касается средств Фонда национального благосостояния и Резервного фонда, то их начали расходовать только в первой половине 2009 г. Однако за годы кризиса и выхода из него совокупная величина средств указанных фондов снизилась с 225 млрд дол. до 112, то есть в два раза, причем «дно» было достигнуто 1 января 2012 г. [4; 5].

Таким образом, можно сделать вывод, что Центральный банк и сейчас в состоянии оказать помощь кредитным организациям. Но масштабы кредитования в целом и проблемных долгов в частности за эти годы тоже существенно увеличились. Что же касается Фонда национального благосостояния и Резервного фонда, то во второй раз подобной «нагрузки» они могут и не выдержать.

Подведем некоторые итоги. Для развития российской банковской системы в последние годы характерны следующие тенденции:

- 1) прибыль банков растет, но эффективность управления ресурсами ниже докризисного уровня;
- 2) убыточные банки, не справляясь с проблемами, лишаются лицензий;
- 3) кредитный риск остается значительным и даже превышает предкризисный уровень, что проявляется в снижении качества кредитного портфеля;
- 4) нарастает дефицит долгосрочных ресурсов, что ставит под угрозу ликвидность банков;
- 5) российские банки на международном рынке денежных средств заняли позицию нетто-кредиторов, попав в результате в зависимость от платежеспособности заемщиков-нерезидентов, надежность которых в настоящее время снижается;
- 6) у клиентов банков – юридических и физических лиц – продолжает увеличиваться задолженность по кредитам и снижается возможность их погашения.

Совокупность выявленных тенденций свидетельствует о том, что банковская система так и не смогла восстановить позиции предкризисного 2007 г. При этом сохраняется достаточно высокий уровень банковских рисков. В случае реализации негативного сценария дальнейшего развития кризиса масштабы потерь банковской системы могут быть более значительными, и поддержки Центрального банка, распределяемой по банковскому рынку неравномерно, кому-то можно просто не хватить.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики. 2006–2012 гг. – <http://www.cbr.ru>
2. Международные резервы РФ. – http://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/
3. Обзор банковского сектора РФ. Аналитические показатели. 2004–2012 гг. – <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 03.03.2012).
4. Совокупный объем средств Резервного фонда. – <http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/volume/>
5. Совокупный объем средств Фонда национального благосостояния. – <http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statistics/volume/>

Актуальные проблемы развития банковской системы в современных условиях

В.РЕЗБАЕВ

За 20 лет развития банковский сектор российской экономики прошел большой путь. В то же время с момента зарождения банковской системы и до настоящего времени развитие шло главным образом в рамках экстенсивной модели. Известно, что в основе этой модели – процессы ориентации банков на краткосрочные результаты деятельности, что обуславливает проведение агрессивной коммерческой политики и высокую концентрацию рисков. Кроме того, банковская система пока не вышла на необходимый уровень развития конкурентной среды и рыночной дисциплины, что отрицательно сказывается на качестве предоставляемых банками услуг. Проблемами банковской системы являются также низкий уровень ответственности владельцев и руководства банков за качество и устойчивость ведения банковского бизнеса, достоверность информации о состоянии банков, а также надежда на государственную поддержку в стрессовых ситуациях.

Достичь лучших результатов труда в банковской отрасли в современных условиях можно преимущественно за счет развития инновационной составляющей в деятельности банков, получающей конечное выражение в новых технологиях и новых видах конкурентоспособной продукции. Внедрение новых технических и организационно-технологических решений в отрасли, совершенствование основных принципов управления применительно к специфике отечественного рынка будет способствовать созданию необходимых условий для обновления и повышения эффективности процессов воспроизводства в банковской системе.

Однако следует отметить, что до сих пор нет ясности в специфике банковской инновационной политики, не определено ее место в ряду важнейших инструментов экономической политики государства. Вследствие этого не находят применения наиболее действенные инструменты инновационной политики. Между тем необходимость укрепления банковской отрасли приобретает все большую актуальность.

Проблемы и механизмы государственного регулирования в банковской сфере. В мировой печати в настоящее время обсуждаются проблемы, которые составляют суть большинства изменений, происходящих в банковской системе. Например, в США летом 2010 г. принят масштабный закон, касающийся банковской сферы – закон Додда-Франка. Этот закон устанавливает новые стандарты регулирования банковской деятельности. Многие лидеры ведущих государств мира положительно оценили содержание данного закона в сфере финансового регулирования. Однако, как отмечает «The Wall Street Journal», чиновники не пришли к единому мнению по вопросу о том, как внедрить эти правила по всему миру, чтобы предотвратить финансовые кризисы в будущем.

Важнейшей целью закона Додда-Франка является защита интересов американских налогоплательщиков от чрезмерных рисков, возникающих в банковской системе, а также недопущение повторения масштабных финансовых кризисов. Вводятся более жесткие требования к капиталу, использованию заемных средств в системе регулирования, которые должны предотвратить «разрастание» банков до слишком больших размеров, когда их крах будет угрожать стабильности экономики в целом. Следует также отметить, что поиском путей укрепления банковской стабильности в мировом масштабе в настоящее время занимается целый ряд

Резбаев Виль Мухтарович, канд. экон. наук, профессор кафедры финансов и налогообложения Башкирского государственного университета, заслуженный экономист Республики Башкортостан. E-mail: ekonuprav@ufanet.ru

официальных органов, в том числе Базельский комитет по банковскому надзору, Банк международных расчетов, Международный валютный фонд и Всемирный банк.

Как и вся современная экономика, банковская система России претерпевает кардинальные изменения, которые затрагивают ее структурные и функциональные основы. Так, например, в Заявлении Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» были определены многие актуальные проблемы развития банковской отрасли на современном этапе. За период до 2015 г. предлагается сократить участие государства в капиталах Сбербанка, ВТБ и Россельхозбанка (при сохранении контроля за их деятельностью). В соответствии с текстом заявления в Российской Федерации предполагается установить минимальный размер уставного капитала вновь создаваемых банков с 1 января 2012 г. и минимальную величину собственных средств с 1 января 2015 г. в размере 300 млн руб. Определено также, что повышать прозрачность (прозрачность) кредитных организаций в России предполагается через установление требования о раскрытии информации о величине собственных средств, а также о принимаемых рисках, процедурах их оценки и управления ими. В числе наиболее значимых названы вопросы качества управления банками, состояние конкурентной среды в отрасли, учет и отчетность, рыночная дисциплина и прозрачность, регулирование и соответствующий банковский надзор. В документе отмечено, что важнейшей целью Правительства и Банка России в деле развития банковской системы на перспективу является дальнейшее усиление роли банков в экономике с учетом обеспечения системной устойчивости как банковского сектора в целом, так и отдельных кредитных организаций (в частности, повышение качества и расширение перечня предоставляемых населению и предприятиям банковских услуг, повышение качества управления, в том числе управления рисками, дальнейшее повышение прозрачности деятельности отдельных кредитных организаций и всей банковской системы в целом).

Следует отметить, что в вышеуказанном документе сформулированы четыре важнейших направления изменения модели развития современной банковской системы:

- создание необходимых условий для обеспечения и развития конкуренции во всех сегментах финансового рынка;
- формирование инфраструктуры банковской системы, отвечающей всем предъявляемым требованиям, в том числе в рамках работы Правительства и Центрального банка Российской Федерации по созданию международного финансового центра в Москве;
- повышение качества корпоративного управления и управления рисками кредитных организаций;
- совершенствование системы банковского регулирования и банковского надзора, прежде всего путем развития в них содержательной составляющей, и приведение их в полное соответствие с международными стандартами;
- существенное повышение уровня и качества банковских услуг, предоставляемых населению, при обеспечении банковской системой устойчивости экономических составляющих.

Изменения фиксируются банковским законодательством, разработка которого в России осуществляется на основе зарубежного опыта, опыта первых лет экономических реформ и современных представлений о сущности и назначении банковских организаций.

Актуальные проблемы развития банковского сектора РФ. В связи с необходимостью учета новейших концепций и внедрения банковских инноваций, а также с растущей актуальностью предоставления современных банковских услуг населению и предприятиям резко возросла потребность в концептуальных стратегических исследованиях развития отрасли. Так, например, весной 2011 г. на площадке Сбербанка участники экспертной группы «Развитие финансового и

банковского сектора» обсудили современное состояние и развитие банковского сектора, вопросы макропруденциального регулирования до 2020 г. [5]. В рамках заседания были представлены доклады директора Центра экономических исследований МФПА, ответственного секретаря комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности Сергея Моисеева, Председателя правления Сбербанка РФ Германа Грефа, Руководителя направления Некоммерческого партнерства ЦМАКП Олега Солнцева и директора Центра структурных исследований ИЭП Алексея Ведева.

В ходе обсуждения были отмечены такие проблемы, как высокая инфляция, дефицит долгосрочных ресурсов и подверженность банковской отрасли системным рискам. Прозвучала мысль о том, что при слабом развитии рынка низкорисковых инструментов введение в России норм «Базель-III» приведет к «сжатию» банковской системы.

Открытыми остаются вопросы контроля уровня концентрации, то есть оценки рыночной власти в территориальном разрезе и по отдельным банковским продуктам. Переход в частные руки системообразующих банков вовсе не будет означать, что регулятор снимет с себя ответственность за их финансовую устойчивость.

В процессе обсуждения рассматривались вопросы приватизации. Как приватизировать государственные банки, необходимо ли ограничение максимального размера пакета акций в одних руках? Было также отмечено, что рационально введение ограничения на размер пакета акций, который может купить иностранный банк, поскольку события последних лет свидетельствуют о том, что в системе с высокой долей филиалов иностранных банков в период кризиса возрастает риск вывода средств из страны для спасения материнских компаний.

Эксперты также проанализировали опыт реформирования институтов банковского регулирования за последние два года в таких странах, как Великобритания, Чехия, Ирландия, Словакия, Литва, и проблемы финансового регулирования и надзора в центральных банках США, Германии, Франции, Бельгии, Португалии, Греции. Роль центральных банков в этих государствах была значительно усилена. Условиями эффективности управления системными рисками в России может стать введение индикаторов системной стабильности, увязка индикаторов и пруденциальных норм, высокая степень общественного доверия и прозрачность, публикация протоколов и стенограмм, регулярный отчет о финансовой стабильности. Выступавшие отмечали целесообразность формирования на базе ЦБ макропруденциального регулятора, что связано с необходимостью создания ясной системы управления рисками, а также выработки критериев прозрачности и устойчивости банков, которые должны быть максимально доступными, простыми и понятными.

Проблема прозрачности банковской системы была затронута во многих выступлениях. Отмечалась необходимость ужесточения требований к прозрачности, выработки мер сдерживания от «перегрева». Было отмечено, что ЦМАКП разработал систему раннего оповещения о банковских кризисах и, по результатам соответствующих расчетов, в ближайшие два-три года вероятность системных рисков минимальна.

В качестве ключевых проблем финансовой политики были названы дефицит внутренних ресурсов и высокая зависимость от внешних ресурсов. В этих условиях нельзя форсировать развитие финансового сектора, поскольку подобная политика будет способствовать краткосрочному экономическому росту, но снизит устойчивость финансовой системы в целом. Именно поэтому в среднесрочном плане форсированное развитие финансовой сферы оборачивается часто повторяющимися кризисами. Было отмечено, что долгосрочная перспектива устойчивости банковской системы зависит от благоприятного взаимодействия с кредитными, рыночными и операциональными условиями, сдерживающими риски величины капитала. Эксперты в целом оптимистично оценили инвестиционную привлекательность и прибыльность банковской системы, которая, по их мнению, достаточна для рекапитализации.

Основным содержанием современного этапа развития банковской системы должно, по мнению экспертов, стать повышение качества банковской деятельности,

которое будет включать расширение спектра банковских продуктов и услуг, а также совершенствование способов их предоставления, обеспечение долгосрочной эффективности и устойчивости бизнеса кредитных организаций.

О региональных концепциях развития банковской системы.

Рассмотрение региональных аспектов развития банковской системы позволяет выделить особенности, характерные для каждого региона в данной сфере. Так, например, в документе Правительства Республики Башкортостан «О стратегии развития банковского сектора Республики Башкортостан на период до 2015 г.» от 13 апреля 2011 г. было отмечено, что задачи модернизации и качественной перестройки экономики предполагают высокие требования к банковскому сектору и развитие следующих основных направлений:

- активизация участия кредитных организаций в финансировании инвестиционных проектов, в том числе на условиях частно-государственного партнерства, повышение доступности ипотечного жилищного кредитования;

- развитие инициатив по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса;

- внедрение новых инструментов кредитования агропромышленного комплекса и разработки инновационных форм банковского обслуживания.

Содержание данного документа главным образом направлено на решение задач, определенных Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г., важнейшей целью которой является посткризисное развитие банковской системы с переходом от экстенсивной деятельности банков к интенсивной модели. Особенностью данной модели является использование информационных и банковских инноваций, наличие развитой инфраструктуры и предоставление широкого спектра современных банковских услуг. В документе учтены важнейшие положения действующих и разрабатываемых федеральных и региональных социально-экономических программ, в реализации которых принимают участие кредитные организации.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития РБ до 2020 г., утвержденной Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 г. № 370, и с прогнозом социально-экономического развития РБ на период до 2013 г. предполагается ускорение динамики инвестиций в основной капитал, которое будет определяться реализацией крупных инвестиционных проектов в энергосырьевом и нефтегазовом секторах и смежных с ними производствах, а также в электроэнергетике, транспортном комплексе и агропромышленном секторе. В результате этого создаются условия для дальнейшего роста банковской системы и увеличения ее вклада в развитие экономики РБ.

Значимыми условиями эффективного функционирования банковской системы являются принятие и внедрение руководством республики ряда организационно-экономических мер, направленных на сокращение системных кредитных рисков, создание гибкой системы мониторинга деятельности кредитных организаций, совершенствование залогового обеспечения, включая земельную ипотеку и механизмы государственных и муниципальных гарантий.

В банковской системе Республики Башкортостан основными механизмами реализации Стратегии–2015 являются следующие:

1. Создание и введение института уполномоченных банков Правительства РБ, где должны быть представлены региональные кредитные организации и крупные федеральные банки, принимающие участие в реализации программ социально-экономического развития Республики Башкортостан и республиканских инвестиционных проектов. Принципы и процедуры наделения кредитной организации статусом уполномоченного банка определяются в строгом соответствии с нормами антимонопольного законодательства.

2. Заключение соглашений о сотрудничестве между кредитными организациями и Правительством Республики Башкортостан, которые предусматривают мероприятия по кредитованию инвестиционных проектов в республике, расширению объемов и

спектра предоставляемых банковских услуг, развитию инфраструктуры банковского бизнеса на территории республики. Следует отметить, что соглашения заключаются с уполномоченными банками Правительства РБ. В рамках соглашений определяются основные направления и значения показателей участия кредитной организации в реализации конкретных социально-экономических программ и инвестиционных проектов. Соглашениями должна предусматриваться регулярная отчетность кредитных организаций перед уполномоченным органом исполнительной власти РБ. Невыполнение принятых обязательств является основанием для расторжения соглашения и утраты статуса уполномоченного банка Правительства республики.

В числе важнейших механизмов реализации Стратегии–2015 можно также назвать разработку и реализацию целевой программы социально-экономического развития РБ, программ развития приоритетных отраслей экономики, предусматривающих привлечение банковских кредитов в качестве важнейших источников финансирования. Обязательства кредитных организаций по участию в финансировании инвестиционных проектов, содержащихся в программе социально-экономического развития Республики Башкортостан и отраслевых программах, являются основой для заключения соответствующих соглашений о сотрудничестве. Приведение в действие вышеуказанных механизмов будет способствовать более полному выполнению мероприятий в рамках Стратегии–2015, затрагивающих банковскую деятельность, и повышению эффективности банковских услуг.

Литература

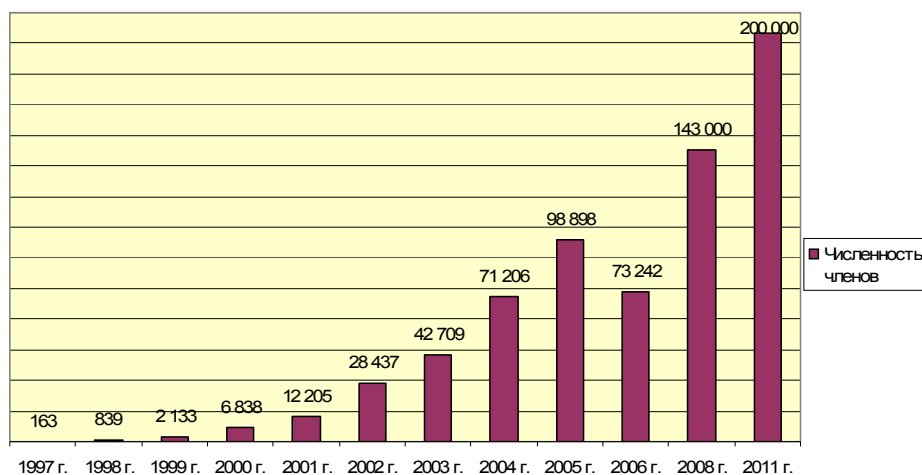
1. Линников А.С. Правовое регулирование банковской деятельности и банковский надзор в Европейском Союзе. – М.: Статут, 2009.
2. Резбаев В.М. Базель-III: о кардинальной реформе мировой банковской системы // Вестник Национального банка Республики Башкортостан. – 2011. – № 4.
3. Резбаев В.М. Проблемы модернизации банковской системы в современных условиях // Проблемы востоковедения. – 2011. – № 1.
4. Стратегии развития банков в 2010–2011 гг.: материалы конф. агентства НБФ. – М., 2011.
5. Стратегия–2020. Группа 10 «Развитие финансово и банковского сектора». – 2020strategy.ru/910/news/28815999.html

Анализ конструкции членских взаимоотношений в сельском кредитном кооперативе

Г.АВАКУМОВА

Развитие сельской кредитной кооперации в условиях современной российской экономики. Традиционно основой кооперативной организации, в том числе сельских кредитных кооперативов, является институт членства. Без создания оптимальных условий для становления и развития членских взаимоотношений в кооперативе невозможно формирование целостной системы сельской кредитной кооперации. Это определяет актуальность последовательного и целенаправленного исследования конструкции членских взаимоотношений в кредитном кооперативе.

Авакумова Гульшат Венеровна, ассистент кафедры права Башкирского государственного аграрного университета. E-mail: agv1907@yandex.ru



Динамика численности членов сельской кредитной кооперации в Российской Федерации [7]

В период с 1997 по 2011 г. наблюдается тенденция роста численности членской базы сельских кредитных кооперативов с 163 до 200 тыс. членов. Анализ структуры членской базы сельских кредитных кооперативов в Российской Федерации позволил сделать вывод, что с 1997 по 2000 г. происходит становление кредитных кооперативов, основными членами которых являлись фермеры. С 2001 по 2005 г. наблюдается интенсивный рост членской базы кооперативов, наряду с фермерскими хозяйствами в кредитной кооперации происходит активизация личных подсобных хозяйств.

С 2008 по 2011 г. отмечался значительный рост числа членов сельскохозяйственных кооперативов, что является закономерным процессом. Так, история становления и развития кредитных кооперативов свидетельствует о том, что формирование и высокий уровень развития сельской кредитной кооперации как в зарубежных странах, так и в дореволюционной России наблюдаются именно в кризисные для экономики периоды.

В настоящее время сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы функционируют в 78 субъектах Российской Федерации, в более чем 1000 сельских поселениях. Членская база сельской кредитной кооперации составляет около 200 тыс. пайщиков, активы превышают 10 млрд руб. [8]. Лидирующее положение по количеству сельских кредитных кооперативов и членской базе занимают Ставропольский край, Волгоградская, Читинская области, Республика Чувашия.

Анализ структуры основных заемщиков в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах в 2010 г. выявил, что за последнее время произошли значительные структурные сдвиги в объеме кредитования со стороны кредитных кооперативов в пользу малого и среднего аграрного бизнеса: личные хозяйства населения и фермерские хозяйства занимают 49,3 и 35,1 % соответственно. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы по снабжению, обслуживанию, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции в 2010 г. получили 10 % от общего объема выданных кредитов, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы – 5,6 % [8].

Рассмотрим становление сельских кредитных кооперативов в Приволжском федеральном округе. Так, в Республике Башкортостан первый сельскохозяйственный потребительский кредитный кооператив учредили 17 КФХ и 2 ЛПХ. В Бугульминском районе Республики Татарстан пайщиками первого кредитного кооператива стали 13 фермерских хозяйств и 10 крестьянских подворий. В Удмуртской Республике в 2003 г. пайщиками в СПК «Зардон» являлись 12 объединенных фермерских хозяйств, 48 индивидуальных предпринимателей и 183 граждан, ведущих ЛПХ. В Пензенской области первый сельскохозяйственный кредитный кооператив создан по инициативе

ассоциации фермеров, второй сельскохозяйственный кредитный кооператив – по инициативе пяти КФХ и двух предприятий по обслуживанию сельского хозяйства. В Самарской области к 2005 г. было объединено 377 членов, из них 14 % – КФХ, 69,4 % – владельцы ЛПХ, 5,3 % – сельские предприниматели, 7,4 % – сельскохозяйственные производственные кооперативы, 3,9 % – прочие [3].

Следует отметить, что КФХ и ЛПХ как активные члены-пайщики кооперативов имеют высокую долю в них. Данная категория заемщиков зачастую не привлекательна для банков, так как потребность отдельного фермерского хозяйства или одной семьи, имеющей личное подсобное хозяйство, в кредитных ресурсах может быть велика относительно размера его активов, однако эта потребность мала по отношению к среднему размеру кредита, который выдает банк. Кроме того, банковские кредиты для КФХ и ЛПХ практически не доступны в связи с высокой финансовой неустойчивостью предприятий в данной сфере деятельности. Однако спрос на небольшие кредиты со стороны малых сельхозтоваропроизводителей сформировался, и он может быть удовлетворен посредством объединения в кредитные кооперативы в сельском хозяйстве.

В настоящее время нельзя отрицать социально-экономической значимости малых форм хозяйствования в развитии сельского хозяйства регионов России. За годы рыночных преобразований КФХ, ЛПХ, а также малые сельскохозяйственные организации стали неотъемлемой частью многоукладной сельской экономики и народного хозяйства в целом. Сегодня в стране насчитывается более 253,2 тыс. КФХ, 31,5 тыс. индивидуальных предпринимателей, более 20 тыс. малых предприятий, 5,6 тыс. сельскохозяйственных потребительских кооперативов и более 17 млн личных подворий. Фермерский сектор и личные подсобные хозяйства в совокупности производят более половины всего продовольствия страны (95 % картофеля, 84 % овощей, 56 % мяса и 54 % молока) [6].

Однако потенциал малых форм хозяйствования используется недостаточно эффективно. В немалой степени это связано с дефицитом финансово-кредитных ресурсов, восполнить который призвано развитие кредитной кооперации.

К примеру, в некоторых субъектах РФ объемы кредитования, которые предоставляются кредитными кооперативами малым формам хозяйствования, сопоставимы с банковскими. В Тюменской области в 2010 г. кредитными кооперативами малым формам хозяйствования было предоставлено 489 млн руб. займов, коммерческими банками – 344 млн руб. В Астраханской, Волгоградской, Кемеровской, Самарской, Саратовской областях, Краснодарском крае объемы займов, предоставляемых малым формам хозяйствования кредитными кооперативами (более 100 млн руб. в год), также являются значительными [8].

Правовой статус члена кооператива. Основными участниками сельскохозяйственного потребительского кредитного кооператива выступают сельскохозяйственные товаропроизводители. Сельскохозяйственным товаропроизводителем является физическое или юридическое лицо, занимающееся производством сельскохозяйственной продукции, которая в стоимостном выражении составляет более 50 % от общего объема производимой продукции [5].

Законодатель допускает участие новых членов – несельхозтоваропроизводителей. Однако при этом должны выполняться следующие условия: во-первых, число таких членов кооператива не должно превышать 20 % от числа членов потребительского кооператива, являющихся сельскохозяйственными товаропроизводителями; во-вторых, они должны участвовать в хозяйственной деятельности кооператива или оказывать ему услуги.

В научной литературе данная трактовка членства в потребительском кооперативе нередко подвергается критике. Так, по мнению В.В. Устюковой, целесообразность введения такой категории членов кооператива вызывает сомнение, поскольку лица, не являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями, традиционно относятся к ассоциированным членам [1].

Сельскохозяйствопроизводители, являющиеся членами кооператива, обязаны участвовать в хозяйственной деятельности потребительского кооператива. Члены кооператива, не являющиеся сельскохозяйствопроизводителями, также должны участвовать в хозяйственной деятельности потребительского кооператива или оказывать ему услуги.

На наш взгляд, положение данной нормы ставит «под угрозу» основных членов кооператива при решении организационно-управленческих, финансовых вопросов. Так, если несельскохозяйствопроизводители будут приняты в качестве основных членов кооператива и будут составлять 20 % от числа других членов, то у них появится возможность влиять на хозяйственную деятельность кооператива в своих интересах (с учетом того, что кворум на общем собрании может составлять лишь 25 % от общего числа членов кооператива).

Важным аспектом института членства является нормативное определение минимального числа членов в кредитном кооперативе. Минимальное число участников для сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов – не менее 15 граждан и (или) 5 юридических лиц. С экономической точки зрения отмена ограничения числа членов в кредитных кооперативах увеличивает возможность привлечения денежных средств новых членов-пайщиков, вносимых ими для осуществления деятельности и покрытия расходов кооператива, а также для иных целей, определенных уставом.

В сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах членство может быть двух видов: члены кооператива (основные) и ассоциированные члены. Правовой статус члена сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива определяется его правами и обязанностями. К сожалению, в федеральном законодательстве и законодательстве субъектов РФ отсутствует нормы, четко определяющие и разграничивающие права и обязанности основных членов кооператива и ассоциированных членов.

Ассоциированными членами кооператива могут быть как граждане, так и юридические лица, которые внесли паевой взнос в кооператив, независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности. «Нечеткость» правового статуса допускает неоднозначную трактовку прав ассоциированного члена. Некоторыми авторами воспринимается как право (а не обязанность) участие ассоциированного члена в хозяйственной деятельности кооператива или личное трудовое участие в деятельности кооператива, так как слова «не обязан» означают отсутствие обязанности, но не исключают права участия [1].

Право принимать в ассоциированные члены в соответствии с федеральным законодательством остается за самим кооперативом. Следовательно, принять кого-либо в ассоциированные члены сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив может только в том случае, если это предусмотрено в его уставе.

На уровне законодательства субъектов РФ имеются нормы, как допускающие ассоциированное членство, так и не предусматривающие его. Кредитные кооперативы, созданные в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации», вовсе лишены института ассоциированного членства [5]. Они имеют право привлекать денежные средства юридических лиц, не являющихся членами кредитного кооператива, на основании договора займа и/или договора кредита.

В научной литературе существует мнение, в соответствии с которым институт ассоциированных членов не свойственен потребительским кооперативам [1]. Однако, на наш взгляд, сельские кредитные кооперативы всегда нуждаются в дополнительных финансовых средствах, поэтому «отказываться» от института ассоциированных членов для кооператива нецелесообразно.

Некоторые ученые предлагают решать данную проблему путем признания ассоциированных членов не сельскохозяйствопроизводителями, а лишь финансовыми участниками, которые укрепляют финансовое положение кредитного кооператива, являясь, по сути, его вкладчиками.

Важный аспект – основание возникновения членства в кооперативе. Член кооператива определяется как «лицо..., внесшее паевой взнос» [5]. Но этого не достаточно для того, чтобы стать членом кооператива, поскольку необходимо также, во-первых, соответствовать требованиям и уставу кооператива; во-вторых, внести паевой взнос в размере и порядке, установленных уставом кооператива. Внесение паевого взноса является лишь одной из обязанностей члена кооператива и ассоциированного члена. После выполнения данных требований член кооператива имеет право голоса и несет по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность.

Обязательные паевые взносы устанавливаются пропорционально предполагаемому объему участия члена в хозяйственной деятельности кооператива. Лицо, вступающее в кооператив после государственной регистрации, вносит обязательный паевой взнос в порядке и в сроки, установленные уставом кооператива. В отдельных случаях, указанных в уставе, кооператив может предоставлять вновь вступающим членам кредиты для выплаты обязательного паевого взноса. Это положение нормы, на наш взгляд, является актуальным для всех сельскохозяйственных кредитных кооперативов, которые оперируют данными средствами, и является специфическим признаком, не свойственным другим финансовым институтам (банкам и небанковским кредитным организациям).

В соответствии с принципом добровольности членства каждый член кооператива имеет право прекратить свое членство в нем. На наш взгляд, корректнее будет определить, что член кооператива имеет право передать свой пай члену кооператива или другому лицу с согласия кооператива и таким образом выйти из кооператива. При передаче пая в любом случае необходимо согласие кооператива. Преимущественное право покупки такого пая принадлежит членам кооператива как средство защиты интересов и самих членов кооператива, и кооператива в целом.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при регулировании отношений членства в сельскохозяйственном кредитном потребительском кооперативе решения по широкому и достаточно сложному перечню вопросов возлагаются на устав кооператива.

В заключение отметим, что государственное стимулирование развития малых форм хозяйствования позволит укрепить членскую базу сельской кредитной кооперации, поскольку КФХ и ЛПХ являются активными членами-пайщиками в кредитных кооперативах и занимают высокую долю в них. Представляется целесообразным на уровне законодательства РФ путем принятия право-устанавливающей нормы «допустить» институт ассоциированных членов в кредитных кооперативах, созданных на основе Федерального закона «О кредитной кооперации», это позволит обеспечить финансовую стабильность кооперативов.

Литература

1. Беляева З.С., Устюкова В.В., Землякова Г.Л., Павлова Э.И. Правовое обеспечение развития сельскохозяйственной кооперации. – М.: Институт государства и права РАН, 2005. – 172 с.
2. Вершинин В.Ф., Шаффланд Ю. Комментарий к Федеральному закону «О сельскохозяйственной кооперации». – М.: ИПО Профиздат, 1997.
3. Современное состояние сельской кредитной кооперации в России / под ред. В.М.Пахомова. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. – 128 с.
4. Тряхов Е.П. Правовое положение кредитных (ссудо-сберегательных) кооперативов в сельском хозяйстве: дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2002. – 71 с.
5. www.consultant.ru
6. www.gks.ru
7. www.ruralcredit.ru
8. www.mcx.ru

Профессионально-трудовая идентичность молодежи в современном российском обществе

Г.ВИНОГРАДЕНКО,
И.ФРОЛОВА

Утрата сложившихся в советскую эпоху групповых солидарностей, нарушение механизма передачи культивировавшихся ценностных ориентаций являются симптомами кризиса идентичности современных россиян. В советскую эпоху образ труженика как строителя будущего, созидателя индустриальной мощи государства воспевался писателями и поэтами, режиссерами и художниками, становясь привлекательным для молодого поколения. Не удивительно, что еще тридцать лет назад профессия рабочего была не просто востребованной, но и социально статусной. Большинство юношей и девушек, вступающих во взрослую жизнь, были ориентированы прежде всего на получение знаний, умений и навыков, которые могли «прокормить», что объясняло популярность профессионально-технических училищ, техникумов и среднеспециальных учебных заведений в целом. Трудовой коллектив, в который вливались выпускники ссузов, был одним из важнейших агентов вторичной социализации молодежи, а ценность труда культивировалась в семье и школе. Не случайно характерным феноменом той эпохи были так называемые «трудовые династии».

Постсоветский период развития страны стал фазой «двойного» перехода: с одной стороны, крах советской идеологии привел к утрате идеалов социализма, ломке советской системы с плановой экономикой, государственно регулируемым производством и потреблением, с культом рабочего как значимым элементом прежней системы ценностей. С другой стороны, более активное включение в мировые интеграционные процессы привело к тому, что россияне стали отчетливее ощущать еще один серьезный сдвиг – переход к постиндустриальному обществу, характерный для развитых стран уже с последней четверти прошлого века. Как известно, отличительной чертой постиндустриального общества является снижение числа занятых в производстве («революция менеджеров»), преобладание сферы услуг над сферой промышленности. Но если на Западе этот переход был обусловлен уровнем развития высокотехнологичного производства, то в России, напротив, он происходил на фоне строительной деиндустриализации, распада экономических связей. Не удивительно, что в ситуации коллапса промышленности произошло стремительное падение престижа профессии рабочего, чья трудовая деятельность уже не являлась гарантией стабильного дохода. Задержки выплаты заработной платы, закрытие многих предприятий привели к тому, что квалифицированные рабочие вынуждены были искать иные возможности для обеспечения себя и своих семей. В лучшем случае – создавать частные предприятия и акционерные общества, ориентируя собственных детей уже не на продолжение «трудовых династий», а на совместный бизнес; в худшем – выживать за счет «челночного бизнеса» и мелкой торговли.

События российской истории последних десятилетий, ощутимое влияние мировых экономических трендов, смена форм собственности и системы хозяйствования обусловили не только институциональные изменения в сфере труда, усиление его социально-экономической неоднородности, появление новых видов занятости, но и трансформацию мотивационных характеристик трудовой деятельности. С одной стороны, для значительной части россиян труд во многом стал средством выживания, а не самореализации. Отсутствие осознания причастности к большому общему делу, во многом навязанные индивидуализм и прагматизм способствовали появлению и росту процессов отчуждения, особенно среди представителей старшего поколения. Действительно, диссонанс между усвоенными в советскую эпоху ценностными ориентациями и давлением рыночных реалий привел к внутрилличностному конфликту, ощущению бессмысленности существования.

Поколение тех, кому сегодня 35–45 лет, социализировалось в системе советских ценностей, но в процессе вступления во «взрослую» жизнь окунулось в реалии «дикого рынка». Это поколение можно назвать «переходным». Его представители стали объектом исследования

Винограденко Герман Геннадьевич, канд. социол. наук, ведущий инженер отдела инновационной деятельности Башкирского государственного университета. E-mail: Germans@yandex.ru

Фролова Ирина Васильевна, д-р филос. наук, профессор, руководитель НИЦ проблем управления и государственной службы Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: FrolovaIV2@mail.ru

авторов в 2002 г.¹ в рамках изучения профессиональной идентичности молодых работников промышленных предприятий г.Уфы. В отношении группы сегодняшних 35–45-летних, начавших свою трудовую деятельность в период наиболее интенсивных преобразований, были выявлены признаки профессионально-трудовой дезадаптации. Тогдашние 25–35-летние работники сталкивались с существенными материальными и психологическими проблемами, их интеграция в новую систему экономических отношений происходила с трудом, они были скептически настроены по отношению к проводимым реформам. По результатам опроса, 31 % молодых людей со стажем работы на тот период 6–10 лет и 35,1 % со стажем работы более 11 лет отметили, что переход к рыночным отношениям ухудшил их материальный достаток. Иными словами, группы молодых людей этого возраста были ориентированы в большей степени на реализацию стратегий «выживания», а не «достижения» [1, 82–109].

В настоящее время ситуация изменилась, все более заметной становится генерация молодых, 20–30-летних, для которых на первом месте стоит задача поиска своего места в жизни, в том числе в профессионально-трудовой сфере, которую они рассматривают как способ творческой самореализации. Это поколение уже не интернализировало ценности советского времени, сложившиеся в индустриальную эпоху, в ситуации «железного занавеса»; напротив, его отличает «космополитизм», ориентация на проектное мышление, участие в так называемых «ad hoc командах» (временных творческих коллективах), активное использование современных технологий и т. п. Условия, радикально отличающиеся от условий социализации старшего поколения, ставят совершенно иные жизненные задачи, генерируют специфические цели и приоритеты поведения представителей нового поколения, определяющие в том числе значимость профессионально-трудовой деятельности. При этом именно молодежь как социальная группа является носителем тех ценностных ориентиров, которые являются базовыми, определяющими для будущего общества.

Исследователи справедливо отмечают, что в индустриальной экономике «массовые» специальности и квалификации были делом пожизненным, и кадровые циклы обычно совпадали с циклами смены поколений. В постиндустриальной инновационной экономике благодаря непрерывному образованию, переподготовке, повышению квалификации, смене и совмещению профессий кадровые профессионально-квалификационные циклы становятся короче [3, 46]. В то же время установление своей идентичности в профессиональной деятельности – важнейшая задача, которая встает перед человеком в период юности и ранней зрелости. Можно согласиться с определением профессиональной идентификации как процесса самоотождествления с другими представителями профессиональной среды (реальной или идеальной) на основе устоявшихся эмоциональных связей, обеспечивающих стабилизацию профессиональной деятельности и профессионального развития. Профессиональная идентификация, таким образом, представляет собой механизм «врастания» в профессию, а результатом в данном случае является формирование профессиональной идентичности – одной из составляющих социальной идентичности человека [4].

Данные, позволяющие проанализировать предпочтения современной молодежи в выборе тех или иных позиций на рынке труда, а также ориентацию на идентификацию в рамках определенной профессиональной деятельности, были получены в результате исследования, проведенного Институтом социологии РАН в сотрудничестве с представительством Фонда им. Ф.Эберта в Российской Федерации².

Исследование проводилось с 1997 по 2007 г.³, что позволило оценить тенденции десятилетия. Результаты исследования в 2007 г. продемонстрировали, что в своих представлениях о престижности профессии молодежь отталкивается не только от уровня оплаты труда, но и от социального статуса, которым «наделяются» ее представители, а также от перспективности профессиональной деятельности в долгосрочном периоде.

¹ Было опрошено 433 человека – молодых работников промышленных предприятий г.Уфы. Возраст опрошенных определялся границами 18–35 лет.

² Полный текст аналитического доклада размещен на электронном ресурсе: http://www.isras.ru/analytical_report_Youth_0.html

³ Объект исследования, проведенного по специальной социологической анкете (формализованное интервью), включал две группы: *основную*, собственно молодежь в возрасте от 17 до 26 лет включительно (всего опрошено 1796 человека), и *контрольную*, представляющую старшее поколение в возрасте от 40 до 60 лет (всего опрошено 655 человека). Исследование проведено в 12 территориально-экономических районах РФ (согласно районированию Росстата), а также в Москве и Санкт-Петербурге по квотной выборке с соблюдением общероссийских параметров квот по полу, возрасту и социально-профессиональной принадлежности.

Подавляющее большинство опрошенных (85 % молодежи) в 2007 г. в качестве наиболее значимого фактора отметили, что их труд должен хорошо оплачиваться. 63 % респондентов отметили, что работа, которой они будут заниматься, должна быть интересной. 26 % хотели бы не только получать хорошую зарплату, но и достичь профессионального признания, 16 % представителей молодого поколения мечтали о разнообразной, творческой, предполагающей инициативу работе, 14 % хотели, чтобы работа, которую они будут выполнять, приносила пользу всему обществу. При этом лишь 13 % молодежи назвали престижность в качестве одного из трех возможных критериев, по которым они бы стали выбирать место работы, причем в 1997 г. число тех, для кого этот фактор имел значение, достигало 15 %.

Вместе с тем, отмечают исследователи, среди опрошенных в 2007 г. было велико число тех, кто не связывал с работой свои жизненные цели: 13 % молодежи хотели бы, прежде всего, чтобы работа оставляла много времени для других занятий (отдыха, семьи, учебы). Еще 6 % молодого поколения (значительная часть из них обладали низким уровнем образования) хотели, чтобы их работа была неустойчивой.

Интересно, что в 2007 г. мнение о значимости труда с полной отдачей сил было распространено среди молодежи, живущей в мегаполисах (42 %), обладателей более высокого образования (39 %), имеющих средние и высокие доходы (36 %). При этом по молодежи в целом этот показатель составлял 31 %, а по старшему поколению – лишь 23 %. Очевидно, что это положительный симптом, свидетельство возможности того «вовлечения» в процесс труда, о котором рассуждали философы-персоналисты, в том числе Э.Мунье, еще в середине XX века, рассматривая творческую составляющую труда как возможную альтернативу процессам отчуждения.

В ходе исследования было отмечено расширение спектра престижных профессий: если в 1997 г. 89 % молодежи среди наиболее престижных профессий выбирали специальности в области юриспруденции или финансового сектора, то десять лет спустя таковых оказалось только 63 %. В 2007 г. в число наиболее престижных профессий также попали менеджеры, ученые, и программисты. При этом, если в 1997 г. престижность оценивалась, как правило, по возможности получения высоких доходов, то в 2007 г. престиж чаще ассоциировался с профессионализмом и властью. Число тех, кто среди престижных профессий упомянул работу в сфере государственной власти, возросло с 10 % в 1997 г. до 17 % в 2007 г.

В то же время отчасти потеряло привлекательность занятие бизнесом. Несмотря на то, что, с точки зрения молодых россиян, занятия бизнесом способны принести быстрый материальный достаток (так считали 25 % опрошенных), только 9 % представителей молодежи считали занятие им престижным (в 1997 г. таковых было 13 %). Возможно, это объясняется тем, что если в «лихие 90-е» бизнес был «социальным лифтом», который позволял успешным предпринимателям становиться влиятельными людьми, занимать высокие государственные посты, о чем говорят исследования теневых политико-элитных групп в постсоветской России [2, 23–46], то в первое десятилетие XXI века он приобрел дополнительные «риски преследования» со стороны государственных органов.

Нельзя не отметить и такую тенденцию: для значительной части современной молодежи характерны гедонистические устремления, ориентация не на «принцип реальности», а на «принцип удовольствия», отсутствие жизненной стратегии, что граничит с мечтательностью и «верой в чудо». Очевидно, что это является следствием того духовно-нравственного вакуума, который образовался после краха советской идеологии и не был заполнен конструктивными духовными ориентирами.

В 2007 г. значительная часть молодежи (29 %) считали, что наибольшие доходы получают специалисты в области финансов, 18 % называли таковыми профессии адвокатов, юристов, прокуроров, нотариусов, 11 % считали, что наибольшие доходы приносит работа в органах государственной власти. Лишь 6 % представителей молодого поколения среди отмеченных ими наиболее доходных профессий упомянули работников культуры, искусства, спорта, шоу-бизнеса, 5 % – программистов.

Показательно, что ни в 1997, ни в 2007 г. профессия рабочего не фигурировала среди престижных, несмотря на то, что оплата труда высококвалифицированного рабочего достаточно высока. До начала перестройки (1985 г.) в сфере материального производства трудилось абсолютное большинство экономически активной молодежи (80 %), в том числе 36 % – в промышленности. Зародившаяся в это время тенденция к сокращению численности лиц молодого возраста, занятых в производственных отраслях, по прошествии ряда лет усиливается и принимает, по мнению многих исследователей, угрожающие размеры. Тем не менее к концу 1990-х гг. в сфере промышленности продолжала работать примерно пятая часть занятой молодежи.

Низкая заработная плата, отсутствие приемлемых условий труда, социальной инфраструктуры, перспектив карьерного и профессионального роста, низкая статусная позиция рабочего в обществе – все эти и многие другие факторы повлияли на отток молодых работников с промышленных предприятий. Немаловажно и то, что телевидение и кинематограф перестали выполнять задачу «продвижения» человека труда, создания его позитивного имиджа. Работающий герой современных фильмов и рекламных роликов – это «белый воротничок», менеджер, фактически не имеющий ничего общего с образом передовика производства, который культивировался в 1960–1980-е гг., в эпоху советского индустриализма.

Падение авторитета рабочих профессий также тесно связано с падением популярности среднего профессионального образования, что обусловлено несколькими факторами. С одной стороны, популярность высшего образования в постсоветской России среди юношей имеет сугубо прагматические причины. Обучение в вузе давало возможность избежать службы в рядах российской армии, в которой глубокие корни пустила «дедовщина». К тому же активизация процессов «этнического возрождения» народов бывшего СССР обусловила наличие немалого количества «горячих точек», в которых гибли военнослужащие срочного призыва. Именно в этот период появилось немало коммерческих вузов, дававших отсрочку от службы в армии. С другой стороны, в ситуации общей аномии, развала экономических связей, жизненной неопределенности обучение в высшей школе обеспечивало функцию «продолженной социализации». Родителям, ориентированным на зарабатывание денег, проще было «пристроить» детей в вуз, чтобы в течение некоторого времени не задумываться об их трудоустройстве и времяпрепровождении. В итоге целью высшего образования стало получение не знаний, а «сопутствующих» выгод – отсрочка от службы в армии, обретение спутника жизни, получение диплома. Отмена системы послевузовского распределения привела к тому, что подавляющее большинство выпускников вузов шли работать не по специальности.

Не удивительно, что в период с 1997 по 2007 г., по данным исследователей, проявилась еще одна тенденция – молодежь стала более беспринципной. Если в 1990-е гг. 32 % считали, что надо стремиться иметь любые доходы, независимо от того, как они получены, то спустя десять лет подобная точка зрения стала более распространенной (39 %).

В то же время задачи системной модернизации современного российского общества требуют подъема промышленного производства, восстановления индустриальной мощи страны как основы для развития высокотехнологичной экономики, что невозможно сделать без достаточного количества квалифицированной рабочей силы. С этим связано декларирование приоритетного развития сферы среднего профессионального образования. Очевидно, реализация данной задачи предполагает решение целого ряда проблем – восстановление престижности службы в армии, формирование образовательно-производственных кластеров, реанимацию утраченного уважения к человеку труда и «защитного пояса» рабочего в виде социальных благ, что предполагает наличие системы детских садов, поликлиник, профилакториев и т. п.

Подводя итоги, можно сказать, что у современной российской молодежи отсутствует ярко выраженная профессионально-трудовая идентичность и позитивное отношение к труду. Преодоление негативных тенденций возможно, на наш взгляд, на основе системы мер, в ряду которых одна из самых важных – воспитание потребности к труду в первичных агентах социализации – семье и школе. Главное – укрепить в сознании молодого поколения ценность созидательного труда, в какой бы сфере жизнедеятельности общества он не осуществлялся.

Литература

1. Винограденко Г.Г. Особенности социализации личности в современном российском обществе (на примере молодых работников промышленных предприятий). – Уфа, 2006. – 128 с.
2. Дорожкин Ю.Н., Быковский А.В. Теневые политико-элитные группы в постсоветской России: специфика формирования и развития // Политико-властные и демографические процессы в современной России и Республике Башкортостан: коллектив. моногр. / науч. ред. И.В.Фролова. – Уфа: БАГСУ, 2012. – 213 с.
3. Кузнецова Л., Силантьев В. Реформа высшего образования: закономерность модернизации или ошибка реформаторов? // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – № 1. – С. 44–49.
4. Просекова В.М. Динамика профессионального самосознания психологов-практиков (психосемантический аспект): автореф. дис. ... канд. психол. наук. – Казань: Казан. гос. ун-т, 2001. – 23 с.

Основные тенденции потребительского поведения современной молодежи

А.КАРМАНОВ

Потребительское поведение молодежи постоянно меняется в зависимости от изменения ценностей и стиля жизни молодых людей. Исследователи справедливо отмечают, что в период трансформаций, характерный в последние десятилетия для российского общества, говорить о каких-либо общепринятых стандартах поведения крайне сложно [3, 78–87]. В то же время жизненные цели молодежи и планируемые средства их достижения являются важным фактором ее социальной активности и индикатором фундаментальных перемен, происходящих в стране [2, 57]. Современная молодежь – это поколение, мировоззрение которого формировалось под воздействием перехода к рыночной системе хозяйствования и общественных отношений в экономике, политике, культурной и духовной сферах, и новые реалии современной жизни не требуют адаптации, необходимой для более старших поколений россиян.

Молодежь – активная, динамичная группа потребителей, для нее свойственны восприимчивость к инновациям, максимализм, изменчивость ценностей, склонность к подражанию и другие. Молодежь конструирует собственные стили и образы потребления, активно вовлекается в разнообразные потребительские практики. Проблемам молодежи посвящены исследования не только социологов, психологов, но и маркетологов, которые рассматривают молодых людей как отдельную целевую аудиторию. Это актуализирует необходимость изучения потребительского поведения молодежи как крупной социальной общности активных потребителей товаров и услуг.

Ориентация в последние годы прежде всего на материальные ценности привела к тому, что молодежь стремится к реальным, конкретным целям: обеспечение достойного социального положения, материальное благополучие. Молодые люди нацелены на повышение уровня жизни, получение полноценного образования, профессиональный и карьерный рост, при этом у них нет стойких стереотипов экономического мышления, что характерно для старшего поколения. Можно с уверенностью говорить о наличии у молодежи установок на перемены и инновационность. Большинство новинок на рынке товаров и услуг ориентированы именно на молодых потребителей, которые открыты новому и не боятся экспериментов. В современном, динамично развивающемся мире именно молодое поколение формирует новые модели потребительского поведения.

С декабря 2007 г. студентами экономического факультета Уральского государственного университета (г.Екатеринбург) проводится исследование, ориентированное на выявление повседневных потребительских предпочтений российской молодежи. Екатеринбург – крупный промышленный центр с развитой инфраструктурой. Население города (около 1,5 млн чел.) обладает сложившейся структурой потребительских предпочтений, знанием конъюнктуры рынков, относительно высокими, но дифференцированными доходами (в среднем 24 тыс. руб.). Одной из целей исследования стало выявление специфики динамических процессов, характеризующих поведение молодежи. В опросе принимали участие студенты высших учебных заведений, колледжей, учащиеся школ.

Студенты – одна из наиболее активных групп потребителей, которая оказывает существенное воздействие не только на остальную молодежь, но и на широкие слои населения за пределами своей возрастной группы. Нередко студенты выступают в качестве «пионеров» потребления, что делает эту социальную группу особенно интересной для исследователей. В ходе исследования на материале интервью и наблюдений был проведен анализ процессов формирования потребительских характеристик повседневной жизни в самых разных сферах: ценностных ориентиров, обыденных предпочтений, лояльности к брендам.

Исследование носило эмпирический, прикладной характер, но не предполагало выработку каких-либо рекомендаций. Его цель – получение информации о потребительских предпочтениях современной молодежи в отношении конкретных товаров и услуг: образования, средств связи, компьютеров, одежды, напитков, табачных изделий, автомобилей и т. д.

Одним из решающих факторов потребительского поведения выступает доход. Что касается доходов молодежи, то следует учитывать «индивиденческий фактор»: зависимость удовлетворения потребностей от материальных возможностей родителей. Данный фактор является

Карманов Анатолий Алексеевич, аспирант Уральского государственного экономического университета. E-mail: speedangel533@yandex.ru

определяющим прежде всего для представителей учащейся молодежи, не обладающих экономической самостоятельностью. 40 % респондентов не имеют собственного источника доходов и живут за счет временных приработков и помощи родителей. Их месячный доход в среднем составляет 3000–5000 руб., однако студенты экономических и технических специальностей в большей степени склонны к поиску дополнительных источников дохода.

Для всех респондентов большое значение имеет то, как они выглядят. Молодые люди выбирают одежду в соответствии со вкусом и определенным стилем, а не модой. Марка товара и место его покупки также важны, поскольку бренд стал центральным элементом потребительского рынка и потребительского поведения. Бренд в представлении современных студентов – это символ надежности и престижа.

Забота о престиже и имидже зачастую приобретает форму демонстративного потребления. Такая стратегия поведения в большей степени характерна для студентов экономических специальностей и студентов старших курсов технических специальностей, которые уже имеют стабильный доход. Данная категория молодых людей приобретает автомашину, высокотехнологичные изделия, часто руководствуясь не функциональностью, а имиджевым признаком товара. В то же время немаловажным фактором для респондентов является цена. В случае выбора фирменных товаров немногие из числа опрошенных готовы за них переплачивать. В этой связи растет интерес к распродажам, что соответствует мировым тенденциям. За последние десять лет в мире в два раза увеличилось число людей, которые хотят покупать товары престижных брендов только в период распродаж по более доступной цене.

Большинство респондентов питаются дома (вузовские столовые и буфеты студенты посещают в дневное время ежедневно, а кафе и учреждения быстрого питания – в среднем раз в неделю). Таким образом, студенты отдают предпочтение домашней еде. В то же время прием пищи все меньше становится простым удовлетворением физиологической потребности, а все в большей степени относится к понятию «стиль жизни». 45 % респондентов заявляют, что при приготовлении пищи они стремятся к самовыражению. Все больше студентов открывают для себя кухни других стран мира.

В отношении организации досуга следует отметить, что кино, а особенно театры, молодежь посещает редко. Самый любимый жанр кино – комедии и ужасы (гуманитарии предпочитают мелодрамы и элитарное кино). Подавляющее большинство молодых людей пользуются общественным транспортом, личный транспорт имеют 28 % опрошенных, большая часть которых – экономисты.

Важнейшим средством получения желаемого статуса, с точки зрения студентов, является достижение материального благополучия. Именно этот показатель социальной стратификации определяет значимость их поведенческих приоритетов.

Индивидуальное потребление – это производство, где субъектом выступает индивид, воспроизводящий себя как человека. Реакция окружающих на потребительское поведение индивида – это мощный фактор, в соответствии с которым человек формирует свой выбор. Значит, даже в самых простых актах удовлетворения своих потребностей индивид потребляет не только для себя, но и для других, таким образом воспроизводя себя как члена той или иной социокультурной общности.

Выбор современной молодежи чаще обусловлен не возможностями, а желаниями и вкусами. Вкус, с точки зрения П.Бурдьё, формируется под структурным давлением [4, 131]. Модели потребления современной молодежи все больше выстраиваются под влиянием модных журналов и рекламы. Реклама формирует консьюмеристскую идеологию и внедряет ее в массовое сознание с помощью бесконечно повторяемых «призывов». Это гиперреальность, претендующая на приоритет над реальностью.

На этапе воспроизводства человека как члена общества потребление все больше теряет свой чисто утилитарный характер. Общество потребления начинается там, где борьба за физическое выживание отходит на задний план, уступая место потреблению символов, конструированию идентичностей. Для такого общества характерно потребление не ради физического выживания, а во имя удовлетворения символических причуд и потребностей.

Потребление превращается в инструмент обеспечения места в различных общественных структурах, в символическое обозначение принадлежности к той или иной группе или слою. В результате в структуре потребления все более заметное место начинает играть производство символов. Для «хорошей» одежды сегодня совершенно недостаточно быть теплой и удобной, она уже «читается» как текст, интерпретируемый окружающими.

В заключение выделим следующие тренды потребительского поведения молодежи:

1. На современном этапе в среде молодежи активно формируется рынок статусных навыков. Статусные товары перестают быть эффективными социальными маркерами. «Что ты имеешь?» – вопрос вчерашнего дня, в настоящее время гораздо важнее ответ на вопрос: «Что ты умеешь?».

Появляются все новые статусные навыки: знание иностранных языков, умение танцевать сальсу, заниматься йогой, разбираться в вине, уметь высококлассно управлять мотоциклом и т. п.

2. Рост культуры ухода за собой, который спровоцировал среди молодежи увеличение спроса на косметическую продукцию и предметы гигиены, молодые люди чаще стали посещать салоны красоты, спа-процедуры, растет спрос на косметические услуги в целом.

3. В последние годы предпочтительным становится потребление более здоровых и натуральных продуктов питания (экологически чистых, дополнительно обогащенных витаминами, минеральными веществами, бифидокультурами и пр.).

4. Увлечение гастрономией, «высокой» кулинарией и мода на гурманство.

5. Среди молодых людей растет спрос на товары необходимой роскоши – дорогую одежду определенных марок, телефоны, iPod, часы и другие товары категорий премиум-класса и «Luxury».

6. Активное потребительское поведение на рынке автомобилей. С 18 лет молодые люди активно получают права, берут машину у родителей, а затем стремятся приобрести собственный автомобиль (нередко в кредит) более престижной марки или модели, способной повысить социальный статус владельца.

7. Рост так называемой «кухни супермаркетов» для работающих и преуспевающих молодых людей – замороженных полуфабрикатов или уже готовых блюд в категории «ready to eat». Однако здесь возникает противоречие: с одной стороны, представителям молодежи готовить некогда, поэтому они активно приобретают полуфабрикаты, а с другой – выделяют время на посещение курсов по приготовлению изысканных и оригинальных блюд, чтобы повысить свой социальный статус, «блеснуть» познаниями перед друзьями, знакомыми.

8. Для значительной части молодых людей важно выглядеть здоровыми и быть в хорошей физической форме, с этим отчасти связано стремление молодежи вести здоровый образ жизни.

Таким образом, проведенное исследование показало, что можно выделить несколько проблем, которые связаны с существующими социальными противоречиями. Прежде всего, это противоречие между стремлением молодежи к завышенным по отношению к реальным покупательским возможностям стандартам потребления, растущими потребностями в условиях постоянно расширяющегося потребительского рынка, с одной стороны, и отсутствием возможности их удовлетворения ввиду низкого уровня жизни значительной части молодежи – с другой. Существующая в современном российском обществе социальная дифференциация определяет многообразие потребительских практик молодежи. Модели потребления молодых людей различаются в зависимости от принадлежности семьи к определенному социальному слою, уровня доходов родителей и пр. Для молодых людей характерно самоутверждение через потребление, поэтому в молодежной среде в большей степени проявляется феномен демонстративного потребления. Для молодых людей из обеспеченных семей потребление – это средство проявления индивидуальности и демонстрации больших материальных возможностей. Потребление в данном случае носит идентификационный характер и выступает способом дистанцирования от представителей менее обеспеченных групп молодежи. Для последних потребление выполняет в большей мере утилитарную функцию, однако и для них оно зачастую носит символический характер: совершаемые нечасто покупки дорогих вещей дают ощущение принадлежности к более обеспеченным группам и приносят выраженное эмоциональное ощущение удовольствия.

Центральными в системе ценностей молодого поколения в настоящее время стали индивидуализм и карьеризм. Указанные качества обеспечивают направленность потребительского поведения исключительно на удовлетворение личных потребностей и определяют круг потребительских предпочтений, отражающий в большей степени модель потребления успешного человека, которая формируется в сознании молодых людей под воздействием СМИ и рекламы. Ориентация молодежи на данную модель потребления формирует потребность в безукоризненном внешнем виде, выработке собственного стиля и связана с приобретением модной одежды и различных модных аксессуаров, избранием представителями молодежи показательно престижных рекреативно-развлекательных форм досуга.

Литература

1. Бурдые П. Рынок символической продукции // Вопросы социологии. – 1993. – № 1–2.
2. Магун В.С., Литвинцева А.З. Жизненные притязания ранней юности и стратегии их реализации: 90-е и 80-е годы. – М.: Институт социологии РАН, 1993.
3. Ядова М.А. Поведенческие установки молодежи постсоветского периода // Социологические исследования. – 2006. – № 10.
4. Bourdieu P. Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste. London: Routledge and Kegan Paul, 1984.

Особенности знания как фактора производства

В.БОГДАНОВ

Знание в качестве капитала применяется уже давно, в основном через использование знаний, овеществленных в машинах, приборах и процессах. Сегодня капитализация знаний приобретает новую специфику. Любое формализуемое знание может быть отделено от своего материального носителя, практически бесплатно размножено в компьютерной форме и без ограничений использовано в универсальных машинах. Чем шире распространяется знание, тем выше его общественная полезность. Товарная стоимость знания по мере его распространения, напротив, падает, стремясь к нулю: оно становится общим достоянием. Для того, чтобы использовать знания как капитал, их нужно приватизировать и держать «под замком» [1].

Знания в принципе не приспособлены к тому, чтобы служить товаром. Издержки на их производство зачастую трудно определить, их стоимость как товара невозможно измерить общественно необходимым трудом, затраченным на их создание. Достаточно сложно выявить, где начинается и где заканчивается труд по открытию новых знаний. Кроме того, не существует отношения эквивалентности между формами знаний и содержанием знаний: одно знание невозможно «поменять» на другое.

В послевоенные годы прошлого века знание становится не только производительной силой, но и главным предметом и главным продуктом труда. В силу этого происходит реорганизация отраслей вокруг производства знаний и реструктуризация всей экономики вокруг сферы производства знаний и информации. Суть основного социального конфликта нового общества заключается в том, что противоречия возникают внутри одного фактора производства – труда. Накопление знаний разделило общество на высокооплачиваемых людей и недостаточно подготовленный, низкооплачиваемый обслуживающий персонал. Наиболее ярко это противоречие проявляется в конфликте между трудом в реальном и финансовом секторах. Противоречия внутри труда связаны и с его интеллектуализацией, и с изменением формы инвестиций – в распространение знаний. Системное, организованное применение знаний в производстве самих знаний становится задачей новой науки, в центре внимания которой – содействие инновациям.

Выделение такого нового фактора, как знание, имеет свои особенности. Как труд и предпринимательские способности, знание кажется неотделимым от человека. Но если рассматривать виды, способы производства знания, его разделение на факторы и блага, то становится очевидно, что этот фактор, в отличие от других, связанных с человеком, может быть отделен от него либо в процессе производства, либо в процессе потребления.

Важное значение для процесса воспроизводства знания имеет качество исходного знания экономического субъекта. Так, фирма, занимающаяся производством вечного двигателя, вряд ли сможет оценить значение теории длинных волн. Таким образом, процесс воспроизводства знания может быть осуществлен только в соответствующей среде. Результатом процесса воспроизводства будет либо новое фундаментальное знание, либо его практическое воплощение – товар или услуга [3].

Цену знания сложно определить в абсолютных величинах, поскольку мы должны рассматривать проблему в двух аспектах: экономическом и когнитивном. Современные исследования показывают, что существует ряд факторов, которые влияют на цену знания, основными из которых являются степень кодифицированности, ценность и своевременность. Как правило, чем выше степень кодифицированности знания, тем легче его воспроизвести и распространить.

С нашей точки зрения, способы повышения ценности знаний и информации многообразны и связаны с различиями в наборе их характеристик. Характеристики ценности знания – это степень кодифицированности, инновационность, верифицируемость, ноу-хау. Характеристики ценности информации – это степень кодифицированности, верифицируемость, своевременность, доступность, форма представления, наличие обратной связи с потребителем. И если в случае с информацией цена в полной мере обосновывается ее ценностью, то цена знания для разных экономических субъектов связана с ценностью не столь однозначно.

В качестве фактора производства знание относительно недавно попало в поле зрения экономической науки, хотя неявное понимание его ценности было всегда. Цена товара формируется на основе его ценности. Из сферы производства продукт труда попадает в сферу

Богданов Владимир Валерьевич, соискатель Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: Kapital.a@mail.ru

обращения, где начинают действовать рыночные факторы: изменяются величины спроса и предложения, цены, поведение продавцов и покупателей. Совершенно очевидно, что даже при первичном рассмотрении знания как ресурса простые схемы применимы не всегда.

Во-первых, мы не наблюдаем четкой прямой зависимости между ценой и ценностью знания. Действительно, нередко знание в виде новой технологии или нового продукта позволяет его собственнику – фирме, домашнему хозяйству, государству – получать значительный доход, а высокая цена препятствует его широкому распространению.

Во-вторых, знание как фактор производства следует рассматривать с учетом временного аспекта. Так, знание, не имевшее применения в прошлом, может использоваться в настоящем или получить большую ценность в будущем (полупроводниковые гетероструктуры Ж.Алферова); знание, считавшееся важным в прошлом, не имеет большой ценности сегодня (ремесла).

В-третьих, на цены как пропорции обмена значительное влияние оказывает механизм ценообразования. Существует два подхода к формированию цен, которые различаются факторами воздействия на цены: рыночный и производственный. При рыночном механизме определяющими факторами являются конъюнктура рынка, спрос и предложение товара (фактора). При производственном – затраты на производство товара (привлечение фактора). Причем основными считаются затраты труда.

Для традиционных отраслей, где знание может быть заменено в большей степени другими ресурсами, объем использованного знания (спрос на знание как фактор производства) будет уменьшаться по мере увеличения цены знания (определяемой как капитализация ренты). При этом цена знания может быть определена следующим образом:

$$P = \frac{R}{i} 100 \%,$$

где P – цена знания, R – рента, i – процентная ставка [4].

Для новых отраслей существует определенный предел, не позволяющий снижать долю знания, следовательно функциональная зависимость должна быть иной.

Применение знания в качестве фактора производства можно проиллюстрировать с помощью эффекта масштаба. В долгосрочном периоде фирма имеет возможность не только комбинировать факторы производства, но и изменять количество применяемых факторов, то есть изменять масштабы производства. Такое изменение факторов в одной и той же пропорции может привести к различным результатам. Это соотношение между относительным изменением объема выпуска и относительным изменением затрат факторов производства (эффект масштаба) будет положительным, если объем выпускаемой продукции увеличивается в большей степени, чем затраты знания; постоянным, если объем выпуска изменяется в той же пропорции, что и затраты знания; отрицательным, если объем выпуска увеличивается в меньшей степени, чем затраты знания.

Проследить проявление эффекта масштаба можно, используя карту изоквант. Если при одной и той же пропорции увеличения объема факторов изокванты сближаются, то мы наблюдаем положительный эффект масштаба; если расходятся, то имеет место отрицательный эффект масштаба; если сохраняют шаг – постоянный эффект масштаба. Следует учитывать, что характер эффекта масштаба обусловлен тем, что, во-первых, все факторы, в том числе знание, являются переменными, во-вторых, предполагается неизменность соотношения факторов.

В числе факторов, способствующих росту отдачи от знания, мы выделяем следующие: действие размерного фактора; рост производительности вследствие углубления разделения труда; большие возможности применения новых технологий и техники; более полная загрузка мощностей; использование высококвалифицированной рабочей силы и специализация управления.

Факторы, которые противодействуют росту эффекта масштаба, следующие: рост вероятности возникновения «узких мест» и аварийности; нарастание трудностей управления и координации; рост транспортных расходов и затрат по сбыту; рост административных расходов.

Спрос на знание как на ресурс будет зависеть от спроса на товары и услуги, в производстве которых используется данный фактор. То есть спрос на знание является вторичным или производным от спроса на блага. На предложение факторов производства большое влияние оказывает временной фактор. Так, в краткосрочном периоде предложение знания будет неэластичным в силу того, что приспособиться за короткий период к изменившимся обстоятельствам большинство производителей не смогут по объективным причинам. Невозможно быстро распространить знания, они просто не будут усвоены. В свою очередь в долгосрочном периоде приспособиться смогут все – как производители, так и потребители. Следовательно, предложение факторов будет эластичным, и даже незначительные изменения в цене фактора существенно изменят объем его использования.

Таким образом, можно сделать следующие выводы, которые позволяют определить рынок знания как рынок фактора производства: знания нельзя рассматривать как товар; спрос и предложение знания реагируют на изменение конъюнктуры как фактор производства; процесс ценообразования на знание не регулируется спросом и предложением, а определяется путем капитализации ренты; нарушаются оба свойства общественных благ применительно к знанию; знание имеет характеристики фактора производства, а не товара.

Знание представляет собой фактор производства, который имеет следующие характеристики [3]: может быть количественно ограничен и не ограничен; может быть воспроизведен; различается качественно, то есть имеет различную производительную силу; мобилен; отчуждаем от человека.

Знание как ресурс имеет характеристики, сходные с признаками и капитала, и земли. Подобно капиталу, знание создается трудом человека и используется в производстве. Знание можно «произвести», но лишь при определенных условиях. Подобно земле, знание является ограниченным: ни один из экономических субъектов не в состоянии в каждый момент времени изменить его объем по своему желанию.

Знания можно разделить на базовые и приобретенные. Первые необходимы любому человеку для включения в трудовой процесс и для социализации (чтение, письмо, счет, обычаи, традиции).

Человек может определенным образом воздействовать на качество своих знаний: получить общее образование или университетское. Он получает при этом отдачу от дополнительных вложений в знания в виде роста своей конкурентоспособности на рынке труда и роста доходов. Поскольку качество знания в значительной мере предопределяется когнитивными способностями каждого отдельного человека, то дополнительно может быть выделено формально доступное и формально недоступное знание.

Формально доступное знание предполагает степень использования человеком абсолютно доступной информации, касающейся всех сторон жизнедеятельности: от знания родного языка до астрономии. В этом случае возникает абсолютная рента: минимальный набор знаний позволяет получать некоторый доход, который невозможно получить при отсутствии знания в данном объеме.

В случае с формально недоступным знанием возникает дифференциальная рента, поскольку если человек не владеет категориальным аппаратом некоторой отрасли науки, он не в состоянии извлечь полезность из любого объема информации. Эта степень понимания (способность к анализу) определяет величину дифференциальной ренты знания: чем глубже понимание, тем значительнее рента.

Современная экономика приводит к изменению традиционной индустриальной структуры хозяйства. Приоритетными становятся такие сферы, как торговля, связь, транспорт, организация бизнес-центров и международный туризм. Постоянно растет величина стоимости, создаваемая в этих сферах, увеличивается спрос на соответствующую рабочую силу. В то же время вследствие того, что в современном мире знания распространяются быстро и повсеместно, срок «жизни» нового продукта сокращается. Кроме того, появляется все больше продуктов, в значительной степени «насыщенных знанием», даже если объективная необходимость в этом отсутствует. Как потребители мы постоянно сталкиваемся с фактом отсутствия на рынке товаров с ограниченным набором функций (например, телефон без фотокамеры). Модифицируется структура совокупной ценности, в которой существенную роль начинает играть ценность, созданная знанием.

Современный рынок, тем более рынок будущего, – это уже не рынок массового производства, позволяющий снижать себестоимость и цену, это рынок дифференцированных запросов потребителей и постоянно обновляющихся предложений. Главным экономическим критерием нового производства становится не снижение себестоимости продукции, а удовлетворение потребностей. Новые знания обеспечивают гибкость и оперативность организационных структур, сжатые сроки разработки и производства новой продукции, стремительное улучшение качества и функциональности.

Литература

1. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 208 с.
2. Курс экономической теории / под ред. А.В.Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 831 с.
3. Малых О.Е., Полянская И.К. К вопросу об эволюции факторов производства // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2011. – № 6. – С. 49–55.
4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. – М.: Норма, 2005. – 576 с.

Экономические функции сферы образования

Н.НОСОВА

Повышение образовательного и научно-технического потенциала на современном этапе является важнейшим фактором «новой экономики», что актуализирует рассмотрение вопроса теоретического обоснования функционирования сферы образования. Система профессионального образования как институт гораздо в большей степени зависит от внешних условий (концепции и стратегии государственной политики, стадии развития гражданского общества), чем от внутренних (структуры организации и педагогических методик). Только когда влияние обеих групп факторов на развитие системы образования уравнивается, она станет эффективной с социальной и экономической точек зрения. Данная цель может быть реализована только комплексно, посредством сочетания процессов накопления теоретического знания и получения навыков его практического применения [3, 58].

Для того, чтобы оценить состояние системы профессионального образования и принять решение о целесообразности или нецелесообразности ее изменения, мы должны представлять себе, какую систему мы хотим получить (формулирование критериев) и какой объем ресурсов можем использовать (издержки). При формулировании критериев мы должны исходить из потребностей социально-экономического развития, стратегических целей государственной политики, а также требований «новой экономики». При расчете издержек целесообразно использовать затратный метод, учитывая необходимый объем и качество ресурсов (включая информацию) в образовательном процессе. Только после этого можно говорить о необходимости, целях и инструментах государственного регулирования сферы образования.

В настоящее время существуют несколько подходов, раскрывающих суть образования с различных точек зрения. Наиболее распространенными являются концепции, согласно которым образование рассматривается как потребность, институт, разновидность услуги, экономический фактор развития общества, сфера общественного сектора экономики, важнейшая функция государства, механизм, обеспечивающий связь поколений.

В соответствии с первым подходом образование рассматривается как важнейшая духовная потребность человека, реализация которой происходит через познание себя и окружающего мира.

Согласно второму подходу, образование рассматривается как общественный институт в рамках институциональной концепции. Образовательный институт прямо или опосредованно удовлетворяет индивидуальные и общественные потребности.

Третий подход трактует образование как экономический фактор развития общества. Технологический прогресс сопровождается, как правило, вытеснением неквалифицированной рабочей силы; при этом необходимо иметь в виду три обстоятельства. Во-первых, факторы, являющиеся в процессе производства полными заменителями, могут также взаимодополнять друг друга при наличии значительного эффекта масштаба. Во-вторых, замещение капитальными ресурсами рабочей силы может вызвать безработицу среди неквалифицированных рабочих, в то время как возникающий эффект масштаба может привести к созданию новых рабочих мест для данной категории рабочих.

В соответствии с четвертым подходом образование определяется как разновидность услуги. В отечественной экономической литературе встречаются различные трактовки понятия «образовательная услуга». В частности, в одном из официальных документов образовательные услуги определяются как комплекс таких услуг, которые непосредственно связаны с реализацией главных целей образования, осуществлением его миссии [6]. Подобное определение, очевидно, является слишком обобщенным.

В одном из источников образовательная услуга высшего профессионального образования определяется как вид государственной услуги, которая обеспечивает реализацию конституционных гарантий и сложившихся государственных обязательств в области образования, предоставляемой по уровням высшего профессионального образования (бакалавриат, специалитет, магистратура) в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов и предполагающей затраты определенных экономических ресурсов в процессе удовлетворения образовательных потребностей обучающегося [1].

На наш взгляд, с экономической точки зрения, образование – это процесс создания, передачи и использования знаний экономическими субъектами, который приводит к изменению качественных

Носова Наталья Николаевна, соискатель Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: n.nosova_81@mail.ru

характеристик рабочей силы. Такой подход позволяет рассматривать сферу образования как составную часть рынка знаний и, соответственно, выделить ряд особенностей, в числе которых следует отметить подвижность и универсальность совокупности знаний; трудность и неопределенность получения данных в сфере образования; наличие положительного внешнего эффекта; разделение издержек и выгод получения образования во времени; невозможность самостоятельного определения экономическими субъектами удовлетворительного набора образовательных услуг.

С нашей точки зрения, сфера образования выполняет следующие важнейшие экономические функции.

1. *Формирование и совершенствование производительных сил общества.* Любой процесс производства возможен только при наличии производительных сил общества. Их развитие является условием совершенствования человеческого общества, а также показателем общественного прогресса. Все элементы производительных сил связаны с человеком и его трудом. Постоянно возрастающий объем знаний изменяет качественные характеристики человека и труда. Соответственно, усиливается роль образования и науки как стимулов совершенствования средств производства и рабочей силы.

2. *Создание рабочих мест.* В настоящее время формируется и развивается новый тип сегментации рынка труда, который охватывает быстрорастущие наукоемкие производства и сферу услуг со смешанной в профессионально-квалификационном отношении рабочей силой, а также включает занятых в традиционных секторах экономики. При этом нельзя не отметить, что современный рынок труда имеет сложную структурно-функциональную организацию: всегда наблюдается определенное несоответствие рабочих мест и трудовых ресурсов. Часть рабочих мест, требующих для своего замещения высокой квалификации, остаются незанятыми, а часть лиц, не имеющих необходимой специальной подготовки, не могут найти работу. В такой ситуации возникает не только конкуренция между безработными за рабочие места, но и конкуренция между высококвалифицированными работниками и специалистами за более выгодное приложение своего труда.

3. *Создание, передача и использование знаний.* В современной экономике знания стали главным, господствующим фактором производства. Они становятся и главным предметом, и главным продуктом труда, происходит реорганизация отраслей вокруг производства знаний и реструктуризация всей экономики страны вокруг сферы производства информации. Возрастает степень интеллектуализации труда, а затраты на производство и распространение знаний становятся основной формой инвестиций.

4. *Стимулирование институциональных изменений через накопление знаний.* Институциональные изменения выражаются в формулировании новых правил с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения, в отходе от ранее действовавших правил, а также изменении структуры трансакций в рамках существующего набора правил (процедур) для их участников. Для выявления характеристик институциональных изменений необходимо зафиксировать точку отсчета, которая может быть определена как институциональное равновесие [2, 280].

Институциональная система как совокупность взаимосвязанных формальных и неформальных правил определяет структуру стимулов для экономических агентов, максимизирующих свои целевые функции. Деятельность экономических агентов в сложноорганизованных обществах осуществляется через организации, которые обеспечивают достижение частично совпадающих целей их участников. С этой точки зрения организации отличаются от институтов, поскольку определяются как совокупность индивидов, стремящихся максимизировать свои целевые функции.

Между организацией и институтами имеется тесная взаимосвязь. С этой точки зрения к внутренним относятся институты, которые состоят из совокупности правил и механизмов обеспечения их соблюдения, структурирующих взаимодействие между членами организации. Внешние институты представляют собой совокупность правил, которые структурируют взаимодействие индивидов в данной организации с внешней средой. Организация воздействует на внешние институты посредством создания и настройки внутренних институтов.

Организация делает возможным накопление знаний – явных или неявных – для адаптации к существующим внешним ограничениям (в том числе посредством корректировки внутренних правил), а также для изменения этих ограничений, даже в радикальной форме, посредством пересмотра формальных правил и механизмов, обеспечивающих их соблюдение.

5. *Обеспечение качества экономического роста.* До середины XX в. большая часть людей руководствовались исключительно утилитарными мотивами и стимулами, базирующимися на необходимости удовлетворения материальных потребностей. Благодаря такому характеру мотивации успешно функционировали производственные системы, поддерживалось равновесие между социальными классами и группами, обеспечивался экономический рост.

Во второй половине XX в. ситуация стремительно меняется под воздействием следующих факторов. Во-первых, предшествовавший рост благосостояния обеспечил столь высокий уровень жизни значительной части населения развитых стран, что стремление к самосовершенствованию стало доминирующим в системе ценностей значительной части людей. Во-вторых, развитие новых производственных форм, требующих усвоения все большего объема информации, породило потребность в постоянном повышении образовательного уровня и накоплении новых знаний. В-третьих, в обществе, основанном на наиболее совершенных производственных методах, обладание информацией и способность к воспроизводству новых знаний становятся сегодня таким же важным источником социального признания и необходимым условием включенности человека в доминирующие социальные группы, каким была в условиях индустриального общества собственность на материальные богатства.

6. *Адаптация человека к изменяющемуся экономическому и технологическому пространству.* Основным видом экономической деятельности индустриального общества является труд. Для ответа на вопрос, чем будет являться деятельность человека за пределами материального производства, когда его интересы не будут доминировать над интересами других сфер хозяйства и жизни, может быть применен сравнительный анализ классического физического труда с его новой формой – творчеством.

Во-первых, основной целью труда, который можно назвать творческим, становится не производство благ для удовлетворения материальных потребностей (хотя эта цель имеет место и достигается, как правило, на последующих этапах с использованием результатов творческого труда), а творческая самореализация личности. Во-вторых, основным мотивом творческого труда становится не внешние обстоятельства, а внутренняя потребность субъекта в удовлетворенности работой. В-третьих, большая часть благ, производимых в постиндустриальном обществе, являются уникальными, а также неотчуждаемыми и материальными (информация, знания, технология) в силу того, что их субстанцией является не абстрактный, а всеобщий по характеру труд; неотчуждаемыми и нематериальными (чувство самореализации, удовлетворенность работой, развитие личностных качеств).

7. *Изменение экономической культуры.* Культурные стереотипы устойчивы и консервативны, их принудительное изменение увеличивает вероятность оппортунистического поведения экономических субъектов. Так, эволюция советской экономической культуры может происходить только параллельно с институциональными изменениями. В годы реформ осознание факта введения рыночных отношений потребовало от российских граждан больших усилий, что связано не только с необходимостью принимать иные, чем прежде, «правила игры» в экономике, но и с вынужденным изменением образа жизни, адаптацией к новой ситуации.

В настоящее время понятие «экономическая культура» определяют через такие компоненты, как: осознание социальной ответственности; этика экономического поведения; экономическая грамотность, формирование системы представлений о законах и механизмах функционирования экономики; умение работать с экономической информацией; экономическое мышление, соблюдение правил экономического поведения; выработка черт характера, обеспечивающих грамотные «экономические поступки»; наличие экономической интуиции [4, 35–36].

В заключение отметим, что образовательные потребности общества формируют перечисленные функции, координируя последовательность этапов их удовлетворения с учетом сбалансированности стратегических целей социально-экономического развития общества, текущих социально-экономических и политических задач общества и личностных устремлений индивидуума.

Литература

1. Гарифуллина Н.Ю., Гуртов В.А. Образовательная услуга в бюджетных расходах системы высшего образования // Финансы. – 2010. – № 11.
2. Институциональная экономика / под ред. А.А. Аузана. – М.: Инфра-М, 2007. – 416 с.
3. Малых О.Е. Информационный ресурс в развитии системы профессионального образования // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2011. – № 3.
4. Малых О.Е. Экономическое поведение государства: сущность, факторы, модели: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2008.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. Постановление Правительства РФ от 14 сентября 2000 г. № 683 «О внесении изменений и дополнений в отдельные постановления Правительства РФ».
7. David Paul. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. – 1985. – № 75.

Формирование системы оказания социально значимых бытовых услуг населению

З.САБИРОВА

Производство и распространение социально значимых благ связаны с такими концептуальными понятиями, как общественные и публичные блага, социальное государство, сектор общественных благ и социально значимые сферы экономики, рынок общественных благ и социально значимые рынки, социально ответственное предпринимательство и социально ориентированные некоммерческие организации, социально значимые товары и услуги, а также их виды и классификации, тарифо- и ценообразование на данные товары и услуги, выбор поставщиков благ – государственные (муниципальные), общественные, рыночные институты, способы их финансирования, субсидирования, налогообложения и т. п.

Система потребления социально значимых благ формируется в условиях действующего правового поля. Для нее характерны многосубъектность, сложная структура, распределенность, связность и иерархичность, рыночные, нерыночные и квазирыночные свойства.

Мы будем исходить из того, что: во-первых, социально значимые блага могут быть смешанно-общественными благами (возможны различные комбинации их государственного (муниципального) и частного производства и финансирования); во-вторых, если социально значимый товар выступает частным случаем социально значимого блага, то специфичным социально значимым товаром является социально значимая услуга.

Нерыночное потребление социально значимых благ обеспечивается государственными (муниципальными) органами исполнительной власти на основе формирования заказа (задания) на предоставление субсидируемой части социально значимых услуг и размещения его среди государственных (муниципальных) или некоммерческих и частных поставщиков.

Современное государство как экономический агент рынка характеризуется ограниченностью ресурсов, в том числе на производство социально значимых услуг, предоставляемых учреждениями социального обслуживания. Качество и порядок оказания данных услуг регламентируются Федеральным законом от 10 декабря 1995 г. № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения Российской Федерации», а также стандартами целевого характера.

Монопольное положение государства гарантирует минимальный уровень социально значимых услуг через систему социальных нормативов обеспеченности и потребления, но в силу недофинансирования и неконкурентной среды (и, как следствие, невысокого качества большинства социально значимых услуг) роль государства как поставщика данного вида услуг снижается, наблюдается процесс делегирования его функций и децентрализации всей системы производства и распространения социально значимых услуг. Таким образом, социальные услуги превращаются в основной элемент рынка социальных услуг и по выбору клиента оказываются в соответствии с тарифами и на основе регламента предоставления гражданам платных социальных услуг.

Одновременно складывается промежуточная (квазирыночная) форма оказания и обеспечения доступа к социально значимым услугам через участие в этом процессе некоммерческих негосударственных структур, в первую очередь социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО), которые формируют особый сегмент рынка социальных услуг.

Сектор частного предпринимательства заинтересован в присутствии на рынке социально значимых услуг на условиях партнерских отношений, которые реализуются путем перераспределения правомочий собственности, а также доступа к преференциям со стороны государственных (муниципальных) органов управления, сохраняющих за собой функции контроля, регулирования и соблюдения общественных интересов.

Государство, не владея в полной мере современными методами управления, передовыми технологиями обслуживания и оказания услуг, зачастую использует финансовые средства с низкой отдачей. Это актуализирует необходимость развития механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП), которые позволяют за счет использования предпринимательских ресурсов финансировать не только крупные инфраструктурные проекты, но и проекты, реализуемые в

Сабирова Земфира Эмильевна, аспирант Уфимской государственной академии экономики и сервиса. E-mail: zemfira-2601@mail.ru

социальной сфере на региональном и муниципальном уровнях. В Республике Башкортостан действует Закон РБ от 30 мая 2011 г. № 398-з «Об участии Республики Башкортостан в государственно-частном партнерстве», позволяющий решать вопросы использования различных соглашений для категорий государственного и муниципального имущества, а также эффективно применять положения Федерального закона от 22 июля 2008 г. № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». На наш взгляд, использование механизма ГЧП является своевременным и с точки зрения законопроекта, подготовленного Минздравсоцразвития РФ. В соответствии с данным законопроектом с 2013 г. к социальному обслуживанию населения планируется привлечь частные компании, а для регионов – установить единые «правила игры».

Важным шагом в сфере повышения качества социально значимых услуг и эффективности их предоставления за счет развития конкуренции и государственно-частного партнерства стало принятие Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». В целях его реализации уже внесены изменения в 29 федеральных законов, разработана подзаконная база, дающая возможность оказания и получения частично датируемых услуг.

Разграничение понятийного аппарата в сфере публичных и других видов услуг связано с принятием Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». В соответствии с данным законом муниципальными учреждениями и другими организациями, в которых размещен муниципальный заказ, предоставляются услуги, которые не относятся к числу муниципальных услуг, но могут являться услугами социального характера.

Одной из важнейших социально значимых отраслей потребительского рынка является бытовое обслуживание населения, формирующее комфортную сервисную среду в повседневной жизни человека, в том числе систему оказания социально значимых бытовых услуг. Установление перечня социально значимых услуг в сфере бытового обслуживания населения, порядок оказания и финансирования данных услуг относятся к полномочиям региональных органов государственной власти. Так, Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 1 апреля 2010 г. № 98 утвержден перечень из шестнадцати видов социально значимых бытовых услуг [1].

В иерархической системе социально значимых рынков социально значимые бытовые услуги позиционируются преимущественно в рамках функционирования местных территориальных образований и локальных (местных) рынков. Это обусловлено тем, что традиционно социально-бытовые услуги населению оказывают муниципальные бюджетные учреждения (в части социального обслуживания) и унитарные предприятия, субъекты среднего и малого бизнеса, частные предприниматели, являющиеся экономическими агентами муниципального хозяйства, в свою очередь в качестве потребителей выступает местное население. Таким образом, можно говорить о том, что муниципальная экономика – это экономика оказания услуг населению на местном уровне.

В последние два десятилетия на фоне «сервисной революции» развитие сферы бытового обслуживания носило довольно противоречивый характер: несмотря на то, что значение сферы услуг для современной экономики начиная с 1960-х гг. стремительно возрастало, в системе оказания бытовых услуг населению не наблюдалось существенных положительных преобразований, более того – она стремительно деградировала. Возникновению данной ситуации в значительной степени способствовали последствия «малой» приватизации, отказ от государственной поддержки субъектов экономической деятельности в данной низкорентабельной, но социально значимой сфере. При этом переход к информационному обществу способствовал появлению потребностей в таких социально значимых бытовых услугах, как гарантированный доступ к услугам сотовой связи и сети Интернет.

О возрастании роли системы оказания бытовых услуг населению свидетельствует принятое Правительством РФ Постановление от 9 июня 2010 г. № 405 о наделении Министерства промышленности и торговли РФ функциями в части регулирования бытового обслуживания населения, в том числе в области нормативно-правового обеспечения. В настоящее время актуальной нормой прямого действия в рамках федерального законодательства являются только «Правила бытового обслуживания населения в Российской Федерации», утвержденные Постановлением Правительства России от 15 августа 1997 г. № 1025.

Вследствие отсутствия федерального законодательства, регулирующего деятельность в сфере бытового обслуживания населения, в регионах сформированы собственные нормативно-правовые базы. Обновление правового поля отрасли связано с обсуждением и дальнейшим принятием проектов федеральных законов «О бытовом обслуживании в Российской Федерации», «О регулировании розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения в Российской Федерации», проектов «Правил бытового обслуживания в Российской Федерации и оказания отдельных видов социально значимых услуг», «Федеральной Концепции основных направлений развития бытового обслуживания в Российской Федерации до 2025 года», национального проекта «Быт» и др., подготовленных заинтересованными общественными институтами и некоммерческими организациями.

В Республике Башкортостан основным региональным документом, регулирующим отношения в сфере бытового обслуживания населения, является Закон РБ от 10 февраля 1998 г. № 141-з «Об организации бытового обслуживания населения в Республике Башкортостан», в рамках реализации которого, а также в целях формирования целостной системы бытового обслуживания в регионе утверждена «Программа развития бытового обслуживания населения в Республике Башкортостан на 2010–2014 годы». В документе большое значение придается преодолению пространственных ограничений в предоставлении социально значимых бытовых услуг, особенно в сельской местности и для определенных групп населения с низкими доходами.

Таким образом, в условиях сокращения государственного финансирования и уменьшения объемов бесплатных социально значимых услуг, рационализации социальных функций государства, органов местного самоуправления в рамках проводимой реформы бюджетного сектора большое значение приобретает проблема учета пространственных факторов предоставления социально значимых бытовых услуг отдельным категориям населения, стимулирования участия в их предоставлении НКО, а также бизнес-структур на основе ГЧП (управляемого предпринимательства), то есть формирование трехсекторной модели, в том числе на местном уровне, на локальном социально значимом рынке услуг.

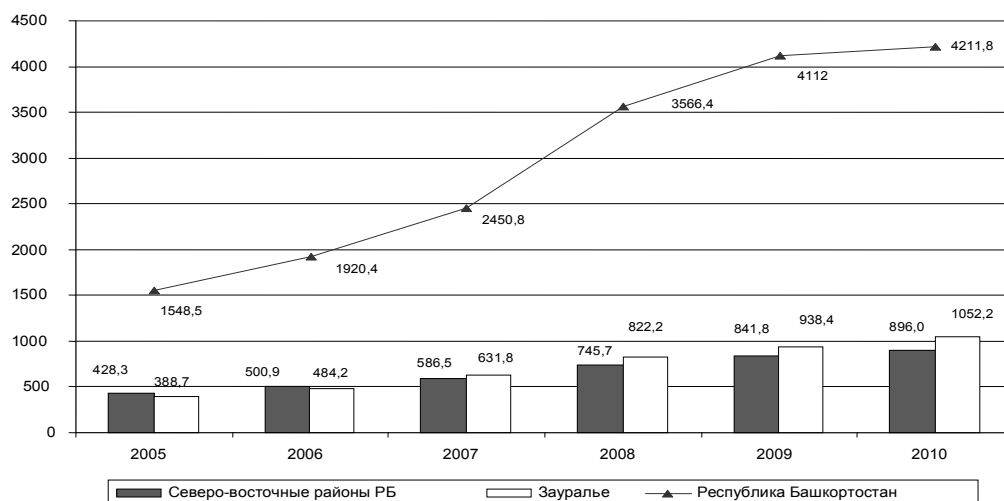
Для регулирования локальных рынков и практической реализации территориальной политики в сфере бытовых услуг в Республике Башкортостан приняты муниципальные целевые программы развития бытового обслуживания населения на 2011–2014 гг., но в данных программах не всегда учитывается специфика подходов к социально-территориальным подсистемам, программы «клишированы», а в отношении сельских районов не учитываются особенности структуры расселения и пространственной организации предоставления социально значимых бытовых услуг.

В целом республиканская система бытового обслуживания населения в структуре всего платного сервиса составляет 11,3 %. В 2011 г. населению республики было оказано услуг бытового характера на сумму 19,5 млрд руб., что выше аналогичного показателя 2010 г. на 3,9 %. По объему бытовых услуг, оказанных в расчете на одного жителя, республика занимает второе место среди регионов Приволжского федерального округа [2]. В то же время в отдаленных и малонаселенных пунктах сельских районов республики практически не осуществляется оказание бытовых услуг, а в структуре услуг доминируют социально-бытовые услуги традиционного типа.

На наш взгляд, при создании условий для «реанимирования» организаций бытового обслуживания населения различных форм собственности и всей системы оказания социально значимых бытовых услуг целесообразно провести сравнительный анализ сложившейся ситуации на локальном уровне и средних показателей по республике. На основе этого анализа с учетом местной специфики и ресурсов, выявления потребностей населения в услугах необходимо разработать меры по институционализации участников процесса его реализации с широким привлечением к оказанию социально значимых бытовых услуг бизнес-структур и социально ориентированных НКО, использованием потенциала ГЧП.

Рассмотрим, как на начальном этапе данный подход может применяться по отношению к муниципальным районам двух субрегионов в рамках среднесрочных комплексных программ экономического развития на 2011–2015 гг. – Зауралья и северо-восточных районов Республики Башкортостан [3; 4].

Указанные районы территориально удалены от центра республики, что усугубляется неразвитостью транспортной инфраструктуры, и имеют схожие проблемы: по основным показателям социально-экономического развития муниципальные районы Зауралья отстают от среднереспубликанского уровня, а северо-восточные районы являются самыми отстающими среди муниципальных районов Башкортостана. В частности, сравнительный анализ средних значений уровня оказания бытовых услуг на душу населения в субрегионах свидетельствует об их стабильном и существенном отставании от аналогичных средних показателей по республике (см. рис.).



Динамика средних значений объема реализации бытовых услуг на душу населения по субрегионам и республике в целом, руб.

Межрайонные сравнения внутри субрегионов также свидетельствуют о существенной дифференциации. Например, Салаватский район, в котором объем предоставления платных услуг стабильно превышает среднереспубликанский уровень, по показателю душевого производства бытовых услуг почти в два раза отстает от Мечетлинского района и опережает лишь Караидельский и Нуримановский районы (см. табл.). Низкие показатели объемов реализации бытовых услуг в большей части муниципальных образований косвенно свидетельствуют о невысокой активности бизнеса и пассивности органов местного самоуправления.

В субрегионе Зауралье наблюдается еще более значительная дифференциация. Так, показатели Учалинского района (с учетом влияния г.Учалы) в три раза выше аналогичного показателя в г.Сибее и в десять раз – в Хайбуллинском районе.

Динамика объема реализации бытовых услуг на душу населения в северо-восточных районах и Зауралье Республики Башкортостан, руб.

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Северо-восточные районы						
Аскинский МР	342	390,5	448,7	572,6	661,1	770,7
Белокатайский МР	374,8	424,1	482,7	594,7	667,5	716,7
Дуванский МР	579,6	691,2	814,2	1034,5	1144	1150,5
Караидельский МР	326	375	432,1	549,7	618,7	621
Кигинский МР	543,8	618,1	705,8	869,8	981,4	1011,9
Мечетлинский МР	677,2	848,5	1059,1	1419,9	1646,4	1811,7
Нуримановский МР	186,6	208,7	233,9	285	315,9	349,9
Салаватский МР	396,6	451,2	515,1	639,7	699,7	735,3
Зауралье						
г.Сибай	622,8	689,6	774	1001,1	1127,7	1233,8
Абзелиловский МР	393,8	436,7	486,3	596	664,1	678
Баймакский МР	294,4	419,8	611,4	791,3	906,4	947,2
Бурзянский МР	161,3	176,2	193,6	333,2	474,1	700,7
Зианчуринский МР	195,3	216,1	274,3	336,8	375,8	441,4
Зилаирский МР	336,5	394,1	464,5	601,1	672,4	689,1
Учалинский МР	960,5	1373,6	2056,2	2667,9	3015,5	3460,2
Хайбуллинский МР	145,1	167,4	194,1	250,3	271,4	267

С 2005 по 2010 г. наблюдалась положительная динамика изменения объемов оказания бытовых услуг населению, однако при этом нельзя полностью исключить влияния роста тарифов (цен) на услуги.

Зауралье и северо-восточные районы Республики Башкортостан имеют общие проблемы: низкие доходы населения, высокий уровень бедности и, как следствие, ограниченный доступ к бытовым услугам, в первую очередь социально значимым; дотационность местных бюджетов, не позволяющая в полной мере выполнять социальные обязательства перед населением, в том числе по обеспечению качества и территориальной доступности социально значимых услуг. Рост безработицы и социальной поляризации требуют реализации мер социальной защиты населения; отток молодежи и увеличение доли лиц пожилого возраста выступают факторами, обуславливающими увеличение расходов на услуги социального обслуживания и рост демографической нагрузки на работающее население в условиях сокращения занятости.

Таким образом, в настоящее время особую актуальность приобретает задача преодоления факторов, сдерживающих социально-экономическое развитие субрегионов, в том числе за счет восстановления и динамичного развития системы бытового обслуживания, в первую очередь в сельской местности; формирования финансовой и транспортной доступности для населения указанных территорий (особенно малоимущего) как традиционных бытовых услуг, так и услуг мультисервисных организаций; осуществления выездного обслуживания жителей отдаленных и малонаселенных сельских поселений на постоянной основе.

В преодолении факторов, сдерживающих социально-экономическое развитие, ведущая роль, с нашей точки зрения, отводится новым механизмам организации работы объектов бытового обслуживания населения и всей системы оказания социально значимых бытовых услуг, направленным на активное включение в данный процесс потенциала социального предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций и ресурсов муниципального управления по созданию инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, повышения эффективности межмуниципального взаимодействия путем создания совместных предприятий сферы услуг, использования технологий государственно-частного партнерства.

Литература

1. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 1 апреля 2010 г. № 98 «Об утверждении перечня социально значимых видов бытовых услуг».
2. Пресс-выпуск № 06-1-25/1 / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. – 2012. – 25 янв.
3. Среднесрочная комплексная программа экономического развития Зауралья на 2011–2015 годы (утв. Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 24 февраля 2011 г. № 38).
4. Среднесрочная комплексная программа социально-экономического развития северо-восточных районов Республики Башкортостан на 2011–2015 годы.

Структура национальной экономики: понятие, сущность, виды

А.РАХМАТУЛЛИНА

Эффективное и качественное развитие национальной экономической системы непосредственно зависит от ее структуры. Рациональная экономическая структура – ключевой фактор сбалансированности народного хозяйства, повышения темпов экономического роста, обеспечения достижения конкурентоспособности хозяйственного механизма.

Структурная организация любой системы – относительно устойчивый способ взаимосвязи ее элементов, совокупность, соотношение составляющих, а также устойчивые связи как внутри системы, так и с внешней средой. Она обеспечивает единство системы, отражает форму расположения ее элементов, определяет их роль, место и назначение, характер взаимодействия [5, 141]. Все структуры, в том числе экономические, проходят в своем генезисе

Рахматуллина Алия Динмухаметовна, аспирант Башкирского государственного университета.
E-mail: rad726@mail.ru

следующие этапы: зарождение, рост, период зрелости, регрессивные преобразования (кризис) и исчезновение (распад) или переход на иной качественный уровень.

Структура экономики – явление многоуровневое и многоаспектное, что дает возможность рассматривать и исследовать ее с различных концептуальных позиций, демонстрирующих соотношение различных элементов хозяйственной системы.

В современной энциклопедической литературе под структурой понимается совокупность устойчивых связей и отношений объекта, которые обеспечивают его целостность и тождественность самому себе, сохранение основных параметров при различных внешних и внутренних трансформациях [6, 673].

Структура экономики складывается под влиянием длительных процессов общественного разделения труда, научно-технического прогресса, роста и усложнения потребностей людей, масштабов и ограничений первичных производственных ресурсов, учета внешнеэкономических факторов. В литературе представлены многочисленные подходы к определению данной категории. Одной из наиболее распространенных является точка зрения, согласно которой структура экономики трактуется как сложная система, представленная взаимозависимыми и взаимодополняющими элементами (А.И.Каширин, С.В.Любимцева, Ю.М.Осипов, А.И.Попов, О.В.Спасская и др.). Определенный научный интерес представляет осмысление структуры экономики с точки зрения системного подхода, предлагающего толкование данной категории в широком и узком смысле (С.З.Замараев, В.В.Ивантер, Ж.А.Мингалева, Ю.А.Перский и др.). По мнению ряда исследователей, структура экономики в широком смысле слова представляет собой строение, совокупность отношений, частей и элементов, из которых складывается экономическое целое. В узком смысле под структурой экономики понимается «состоящая из хозяйственных элементов система воспроизводства совокупного общественного продукта. При этом она характеризуется прежде всего с количественной стороны, то есть соответствующей долей, которую занимает та или иная отрасль в системе производства, распределения и потребления совокупного общественного продукта и национального дохода, материальных и трудовых затрат и т.п.» [4, 20].

Интересной представляется точка зрения А.О.Вереникина, Д.И.Волошина, В.И.Данилова-Данильяна, М.Ю.Ксенофонтова, А.Н.Фоломьева, Ю.В.Яременко и др., которые определяют данную категорию в рамках теории многоуровневой экономики. В частности, Ю.В.Яременко понимает структуру экономики как совокупность структурных элементов – целостных в качественном отношении хозяйственных уровней, которые представляют собой совокупность предприятий, близких по характеристике используемых ресурсов, применяемых технологий и выпускаемой продукции [7, 399].

Отсутствие четкого, лаконичного и исчерпывающего определения понятия «структура экономики», безусловно, объясняется структурной сложностью самой экономики, которая представлена многообразием ее элементов, многочисленными и разнообразными связями между ними, иерархическими структурами, характером подсистем, роль которых выполняют практически все элементы макроэкономики.

Под структурой экономики мы понимаем сложную, имеющую количественные и качественные характеристики, разные уровни функционирования, специфическую для каждого исторического этапа развития совокупность различных элементов, обеспечивающих целостность и устойчивость экономической системы, в их взаимосвязанности, взаимообусловленности и взаимодействии.

В зависимости от выбора структурообразующих элементов можно говорить о различных типологиях структуры экономики. Классификация структуры экономики как эффективный механизм обоснования стратегии государственной структурной политики имеет огромное значение и с теоретической, и с практической точек зрения. Типология структуры экономики – это основа для осмысления функционирования системы, выявления диспропорций в развитии национальной экономики и определения перспективных моделей ее развития. Ряд авторов (В.Г.Алиев, К.А.Багриновский, Л.А.Николаева, Ю.В.Яковец и др.) на основе анализа представленных в экономической литературе типологий структуры экономики предлагают выделять следующие типы структуры экономики: воспроизводственная, отраслевая, территориальная, региональная, организационно-экономическая, социально-экономическая, технологическая и т. д. [5, 143].

Воспроизводственная (натуральная) структура представляет собой соотношение процессов производства, распределения, обмена и потребления, являясь отражением деления составных частей общественного продукта в зависимости от их функциональной направленности. Комплексный анализ воспроизводственной структуры общественного продукта

впервые был осуществлен К.Марксом. Данная структура, дифференцируя общественный продукт в рамках его движения по фазам производства, распределения, обмена и потребления, отражает возможности роста экономики и ее эффективности. При этом прежде всего важны соотношения между подразделениями общественного воспроизводства, потреблением и накоплением, а также элементами основных фондов. Эта структура позволяет анализировать взаимоотношения между такими функционально различными составляющими экономики, как производство средств производства (I подразделение) и производство предметов потребления (II подразделение). В советской экономической науке существовало мнение, что условием экономического и технического прогресса и расширенного воспроизводства является, прежде всего, преимущественный рост I подразделения. Однако мировой опыт свидетельствует о том, что во многих развитых странах, где доля производства предметов потребления доминирует, данное обстоятельство не препятствует экономическому росту.

Производственно-отраслевая структура – распределение долей валового продукта, национального дохода, основных производственных фондов и т. д. между сферами производства и отраслями народного хозяйства и промышленности. Отраслевая структура производства отражает сложившуюся систему распределения производственных ресурсов по ключевым видам деятельности, а также долю отдельных отраслей в общем объеме национального производства. В процессе экономического развития отраслевая структура претерпевает существенные изменения. Основными причинами отраслевых структурных сдвигов в экономике являются производство новых или качественно улучшенных благ, изменение потребительских интересов и предпочтений и относительных цен на товары и факторы производства, характер динамики доходов населения, освоение и внедрение новых и модернизированных технологий и современных методов организации производства. Данная структура характеризует состав, количественные отношения и формы взаимосвязи отраслей и производств, степень дифференциации и специализации этих отраслей и особенности экономических взаимосвязей и отношений между ними. Этот тип структуры отражает, прежде всего, уровень экономической самостоятельности (наличие отраслей, поставляющих орудия труда, топливо и сырье), состояние индустриального развития региона (удельный вес в промышленности отраслей, производящих средства производства), степень развития научно-технического прогресса (развитие машиностроения, электроэнергетики, химической промышленности и т.д.) [5, 146]. Отраслевые структуры дифференцируются по вкладу в общехозяйственную эффективность производства. Эффективную структуру можно обозначить как совокупность отраслей, которые обеспечивают производство качественного продукта, характеризующегося высокой общественной полезностью в расчете на совокупные затраты труда. Эволюция отраслевой структуры экономики отражает углубление общественного разделения труда, усложнение потребностей и самого производственного процесса, изменение структуры экономического роста в пользу интенсивных факторов.

Технологическая структура экономики. Исследователи предлагают раскрывать данную структуру через понятие «технологический уклад» (ТУ), который является отражением конкретного этапа научно-технического развития, характеризующегося активным внедрением научных достижений в практику, направленностью на ресурсосберегающие технологии. Жизненный цикл технологического уклада охватывает около столетия, при этом период его доминирования в развитии экономики составляет от 40 до 60 лет (по мере ускорения НТП и сокращения длительности научно-производственных циклов этот период постепенно сокращается). Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, участвующие в создании ядра технологического уклада, определяются как «ключевой фактор». Отрасли, интенсивно потребляющие ключевой фактор, играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его несущими отраслями [1, 40].

Выделяются как минимум шесть исторически сложившихся ТУ: первый ТУ – патриархальное земледелие, ремесленничество, кустарная дерево- и металлообработка; второй ТУ – горнорудная промышленность, черная металлургия, железные дороги, текстильная промышленность; третий ТУ – электроэнергетика, нефтепереработка, тяжелое машиностроение (автомобиле- и судостроение), цветная металлургия; четвертый ТУ – сфера услуг, механизация, точное машиностроение (приборостроение, самолетостроение), химия и нефтехимия; пятый ТУ – электроника, вычислительная техника, связь, телекоммуникации, ресурсосберегающие и безотходные технологии, автоматизация; шестой ТУ – наноэлектроника, информатика, глобальные сети, биотехнологии, генная инженерия, нетрадиционная энергетика, космические технологии [1].

В настоящее время в развитых странах осуществляется становление шестого технологического уклада. Именно пятый и шестой уклады представляют собой эффективную основу инновационной экономики. В соответствии с теорией технологических укладов в современной России доминируют третий и четвертый уклады [2, 19–20].

Производственный потенциал промышленно развитых стран сосредоточен на срединных и завершающих стадиях технологического цикла: в сфере услуг, перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, в производстве конечной продукции. Развивающиеся же страны концентрируют свои возможности на начальных стадиях цикла: в добывающей и перерабатывающей промышленности и, как правило, экспортируют первичные ресурсы, энергоносители и продукты их переработки, а импортируют конечную продукцию перерабатывающей и обрабатывающей промышленности. Такой тип технологической структуры в мировой практике называют колониальным [3]. Этому типу структуры по ряду характеристик соответствует современная российская экономика, которая имеет ресурсную направленность. В то же время не следует забывать, что Россия располагает значительным потенциалом в сфере обороны и в обрабатывающей промышленности.

Исторический опыт экономически преуспевающих на современном этапе стран свидетельствует о том, что экономика, которая своевременно реагирует на «вызов», получает конкурентное преимущество и становится центром приложения не востребованных в данный момент кредитных ресурсов, которые высвобождаются из не соответствующих современным требованиям и актуальным потребностям производств. Именно в переломные моменты структурных кризисов в мировой экономике, как правило, и наблюдается смена лидеров.

Современное состояние технологической структуры российской экономики свидетельствует о присутствии некоторых перспективных направлений нового технологического уклада, имеющих потенциал и конкурентные преимущества. В частности, это биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии, авиакосмическая, атомная промышленность, производство конструкционных материалов, программного обеспечения, микроэлектроника, наукоемкое машиностроение, информационные услуги.

Организационно-экономическая структура является своего рода отражением связей и отношений, складывающихся в ходе организации производства общественного продукта. Ее характеризует система пропорций между частями общественного продукта, созданными хозяйственными звеньями, сгруппированными по уровню специализации или концентрации производства. Она может быть представлена, прежде всего, с позиции концентрации производства соотношением удельных весов крупных, средних и мелких предприятий в отраслевом производстве, ВВП или ВВП; с позиции специализации – пропорцией между частями специализированных или многопрофильных производств, исчисляемой как по народному хозяйству в целом, так и в отраслевом разрезе. Заметим, что разновидности организационно-экономической структуры, выступающие в своей взаимообусловленности, отражают сформировавшийся в национальной экономике уровень технологической монополизации производства.

Социально-экономическая структура характеризует, во-первых, дифференциацию доходов различных слоев и групп населения; во-вторых, вклад предприятий различных форм собственности в производство общественного продукта. Как известно, в условиях радикальных трансформаций социальная и организационно-экономическая структуры общественного продукта в России в ходе становления современной рыночной системы изменяются. В частности, если в дореформенный период организационно-экономическая структура России, по сравнению с государствами с развитой рыночной экономикой и мощным научно-техническим потенциалом, характеризовалась высокой концентрацией производства, а ее социально-экономическая структура – господством государственной формы собственности и относительно равномерным распределением доходов среди населения, то начавшиеся в рамках реформирования процессы внедрения рыночных механизмов хозяйствования, демонополизации и приватизации производства, развития форм малого предпринимательства и др. способствовали снижению уровня концентрации производства, росту доли частного сектора экономики, дифференциации доходов населения и т. д.

Территориальная структура национальной экономики – разделение системы народного хозяйства по экономическим районам, связанным в единую систему национальной экономики. Территориальная структура меняется гораздо медленнее, чем отраслевая, поскольку основные ее элементы в большей степени привязаны к конкретной территории. Однако освоение новых территорий с уникальными природными ресурсами меняет структуру отдельных регионов и способствует формированию новых территориальных комплексов. Рационализация

территориальной структуры способствует усилению «потенциала скрепления» частей страны в единое целое, формирует единые пространства.

Если государство стремится к ускорению экономического роста, оно должно делать ставку на те регионы, которые обладают конкурентными преимуществами. Однако государство несет ответственность за развитие всей территории, поэтому еще одна его функция – поддержка менее развитых регионов путем перераспределения бюджетных средств для смягчения территориальных различий. В итоге необходим поиск оптимального для данной страны баланса между стимулирующим и выравнивающим векторами региональной политики.

Как известно, отрасль и территория выступают важнейшими составными частями национального хозяйства. Два типа структуры экономики: отраслевая и территориальная, на наш взгляд, являются ключевыми в исследовании процессов трансформации экономики страны.

Существующие типы структуры экономики дают возможность описать структурную организацию экономики с различных точек зрения и определить характерные тенденции в эволюции эффективной экономики: от высокого удельного веса добывающих и сырьевых отраслей к преобладанию обрабатывающей промышленности и отраслей материальной инфраструктуры, а в дальнейшем – это движение к ускоренному развитию отдельных отраслей внутри обрабатывающей промышленности и сферы услуг, обеспечивающих технический прогресс.

Таким образом, экономика любой страны – это взаимосвязанная совокупность экономик предприятий и корпораций, отраслей и сфер национальной экономики, межотраслевых объединений и регионов. Понятия «структура экономики», «виды структур экономики» – сложные, исторически определенные категории, характеризующие многогранный процесс формирования системы организационно-экономических и социально-экономических отношений жизнедеятельности общества, направленных на его устойчивое развитие и обеспечение его безопасности.

Литература

1. Акбердина В.В., Гребенкин А.В. Возможности экономического развития Свердловской области с учетом технологической многоукладности // Экономика региона. – 2009. – № 3.
2. Гневко М.В. Инновационное развитие муниципального образования. – СПб., 2003.
3. Комков Н.И., Куличков Е.Н., Шатраков Ю.Г. Технологическая структура экономики страны. – http://www.invur.ru/index.php?page=infsupp&cat=analit&doc=tech_inno
4. Мингалева Ж.А., Перский Ю.А., Замаев С.З. Структурные преобразования в экономике переходного периода. – Пермь, 2003.
5. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / под ред. В.Г.Алиева. – М., 2002.
6. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011.
7. Яременко Ю.В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ. – М., 1999.

Экологический рынок в системе воспроизводственного потенциала региона

В.ГАБДИНОВА

Потенциал принято рассматривать как совокупность имеющихся средств, сил, возможностей в какой-либо области. В экономической литературе в настоящее время в отношении понятия «потенциал» в целом не выстроено определенной системы категорий, поэтому в региональной экономике выделяют различные виды потенциала [2, 103]. Так, часто используется категория «производственный потенциал». Это, с одной стороны, реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании

Габдинова Виктория Ризаевна, старший преподаватель кафедры общей экономической теории Башкирского государственного университета. E-mail: baigildina_vika@mail.ru

имеющихся ресурсов, с другой – обеспеченность производства определяющимися видами ресурсов или факторами производства. Используется также категория «экономический потенциал», под которым понимается совокупность наличных материальных и трудовых ресурсов, способных обеспечить максимально возможный уровень производства продукции и услуг. Считается, что экономический потенциал того или иного уровня экономики определяется ее природными ресурсами, средствами производства, трудовым, научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством. Более широко является понятие «воспроизводственный потенциал». В расширенном понимании воспроизводственный потенциал региона – это совокупность возможностей, обеспечивающих реализацию в национальной (региональной) экономике политических, экономических, социальных, духовных, биологических и других воспроизводственных процессов.

Часть воспроизводственного потенциала, относящаяся к экономической сфере региона, позволяет создавать региональный промежуточный и конечный продукт, то есть производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги; обеспечивать обращение и потребление промежуточного и конечного продукта в региональной экономике; повышать как благосостояние общества в целом, так и его членов.

Воспроизводственный потенциал необходимо анализировать в двух аспектах. Во-первых, он рассматривается как нечто общее, неделимое и характеризует в целом потенциал экономики, который раскрывается в большей степени как мощь, сила экономических процессов или систем. Во-вторых, воспроизводственный потенциал состоит из элементов, соответственно исследуются отдельные его компоненты. Теория национального воспроизводственного потенциала, объединяя все эти элементы в систему, на основе общих принципов, методов и приемов исследования трактует потенциал страны как единое целое.

Мы рассматриваем региональный экологический рынок (РЭР) как *составную часть экономики региона и, соответственно, как неотъемлемую часть воспроизводственного потенциала региона*. Как все структурные элементы воспроизводственного потенциала, потенциал РЭР можно распределить по фазам воспроизводственного процесса национального продукта: производство, распределение, обмен, потребление. Каждой фазе соответствует определенный набор средств и возможностей (потенциалов). Подобно тому, как воспроизводственный потенциал в совокупности формируется на основе взаимосвязанных и взаимозависимых элементов и может изменять количественно и качественно свои характеристики в соответствии с воздействием определенных факторов, потенциал регионального экологического рынка подвержен влиянию внутренних и внешних факторов. Таким образом, *региональный экологический рынок может рассматриваться как составная часть системы воспроизводственного потенциала, который является взаимосвязанным с другими элементами системы, зависимым от них*.

Выделяют следующие элементы потенциала: накопленное богатство (основные и оборотные фонды, резервы и запасы); потенциал ресурсов; инвестиционный потенциал; научно-технический потенциал, в том числе инновационный, интеллектуальный, информационный потенциал; рециклинговый потенциал; финансовый потенциал, в том числе налоговый потенциал; теневой воспроизводственный потенциал; предпринимательский потенциал; туристско-рекреационный потенциал; человеческий потенциал; экологический потенциал (корректировка объема потенциала национальной экономики на состояние экологической безопасности).

Рассмотрим элементы потенциала регионального экологического рынка с точки зрения принадлежности к системе воспроизводственного потенциала (см. рис.). Остановимся более подробно на содержании некоторых элементов воспроизводственного потенциала региона с точки зрения их взаимосвязи с потенциалом экологического рынка.

Научно-технический потенциал – инновационный, интеллектуальный и информационный потенциал общества, позволяющий разрабатывать инновационные ресурсосберегающие технологии, внедрять их в производство, контролировать процесс внедрения и непосредственно производственный процесс; интеллектуальная база, позволяющая обучать специалистов соответствующего профиля; экологически-

ориентированные периодические издания (например, журнал «Табигат»). Участие представителей сферы образования и культуры в повышении экологической грамотности населения также способствует развитию экологического бизнеса и регионального экологического рынка.



Место РЭР в системе воспроизводственного потенциала региона

Рециклинговый потенциал является составной частью потенциала экологического рынка. Рециклинг как один из элементов вторичного экологического рынка позволяет экономить природные и другие виды ресурсов, использовать отходы производства в качестве вторичного сырья, тем самым уменьшая себестоимость продукции, нагрузку на окружающую среду. В Башкортостане примером использования рециклинга может служить деятельность Учалинского горно-обогатительного комбината (г.Учалы), Бурибайского и Тубинского рудников, Комарово-Зигаинского железорудного и Кююргазинского буроугольного месторождений, Башкирского медно-серного комбината (г.Сибай). Так, Учалинский горно-обогатительный комбинат использует отвалы для строительных и дорожно-строительных работ. Рециклинг – это также использование отходов производства и жизнедеятельности в качестве вторресурсов: например, тряпья, макулатуры в производстве кровельных материалов. Данным видом деятельности занимается ОАО «Кровля» (г.Учалы), ООО «Картонно-бумажный комбинат» (г.Туймазы) и другие предприятия Республики Башкортостан. В Башкортостане данный вид деятельности имеет большой потенциал, поскольку в республике с учетом ее ориентации на добывающие отрасли накоплен значительный объем отходов производства, которые могут выступать в качестве вторсырья. Зачастую предприятия сталкиваются с проблемой отсутствия технологии, позволяющей использовать отходы в качестве вторсырья. В таком случае превращение возможного рециклингового потенциала региона в фактический зависит от того, каков сложившийся научно-технический и инвестиционный потенциал.

Финансовый потенциал, в том числе налоговый потенциал, является важной составляющей развития экологического рынка, поскольку способствует повышению фактического потенциала экологического рынка. В ст. 17 Федерального закона № 7-ФЗ от 10 января 2002 г. «Об охране окружающей среды» отмечено, что, во-первых, «предпринимательская деятельность, осуществляемая в целях охраны окружающей среды, поддерживается государством», а во-вторых, «государственная поддержка предпринимательской деятельности, осуществляемой в целях охраны окружающей среды, осуществляется посредством установления налоговых и иных льгот в соответствии с законодательством» [1]. Данный законодательный акт является одним из основных факторов, влияющих на увеличение возможного налогового потенциала, который позволяет развиваться экологическому бизнесу.

Туристско-рекреационный потенциал. Экологический туризм – составная часть услуг, предоставляемых рекреационным комплексом региона. В Республике Башкортостан функционируют 173 особо охраняемые природные территории, в рамках которых возможно развитие экологического туризма. Кроме того, многие туристические фирмы, например «Роза Ветров», занимаются разработкой и внедрением экологических маршрутов. Примером успешного функционирования объекта экологического туризма в Республике Башкортостан может служить деятельность природного парка «Кандры-Куль».

Человеческий потенциал. Каждый член общества может быть участником экологического рынка, потребителем и продавцом экологических товаров и услуг. Потенциал участников экологического рынка зависит от множества факторов: уровень экологического образования, экологическая грамотность, степень информированности, степень разработанности правовой базы функционирования экологического рынка.

Экологический потенциал представляет собой корректировку объема потенциала национальной экономики с учетом состояния экологической безопасности. Повышение потенциала экологического рынка способствует увеличению экологического потенциала региона, национальной экономики. В свою очередь, развитие экологического рынка и экологического бизнеса повышает степень экологической безопасности региона.

Литература

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ (с изм. от 22 авг., 29 дек. 2004 г., 9 мая, 31 дек. 2005 г.).
2. Юсупов К.Н., Янгиров А.В., Таймасов А.Р. Региональная экономика / под общ. ред. акад. РАЕН К.Н.Юсупова. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2006.

Развитие малого предпринимательства в Республике Башкортостан

А.КАРИМОВА

Основным направлением структурной перестройки экономики и проведения эффективной социально-экономической политики в Республике Башкортостан является обеспечение устойчивого развития сферы малого предпринимательства [3]. Как элемент региональной экономики малое предпринимательство позволяет успешно решать целый ряд экономических и социальных проблем: насыщение регионального рынка необходимыми товарами, работами, услугами; создание дополнительных рабочих мест и снижение уровня безработицы; освоение и использование местных источников сырья; приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям; формирование конкурентных рыночных отношений и др. [2].

Нельзя не отметить, что исследователи проблем деятельности малых предприятий практически не уделяют внимания вопросу взаимоотношений малого предпринимательства с местными органами власти. Однако именно деятельность местных органов власти, регулирование ими земельных, арендных и др. отношений, организация всех видов контроля, обеспечение функционирования хозяйства оказывают решающее влияние на развитие расположенных на данной территории малых предприятий.

Под региональным регулированием развития малого предпринимательства понимается экономическая политика, которая проводится региональными органами власти в соответствии с принципами федеральной экономической политики с целью стимулирования развития отдельных его направлений и смягчения негативного воздействия ряда факторов, влияющих на деятельность малого предпринимательства. Данная политика базируется на применении различных стабилизаторов: налоговые льготы, кредиты, инвестиции и т.п.

В литературе выделяют следующие факторы, которые сдерживают развитие малого предпринимательства как на региональном, так и на федеральном уровнях:

- административно-бюрократические барьеры;
- дефицит кредитно-финансовых ресурсов;
- низкая эффективность государственных программ в сфере поддержки малого предпринимательства;
- несбалансированность отраслевой структуры малого предпринимательства;
- высокая доля теневого сектора (от 30 до 50 % реального оборота субъектов малого бизнеса);
- неравномерность развития малого предпринимательства по регионам;
- несовершенство нормативно-правовой базы функционирования малого и среднего предпринимательства.

За последние годы число субъектов малого предпринимательства в Республике Башкортостан увеличилось почти в 1,7 раза и на конец 2009 г. составило 31 172, оборот организаций вырос до 402 983 млн руб. (см. табл.).

Показатели развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан*

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Число предприятий (на конец года), ед.	19340	20458	23292	25648	31172
Среднесписочная численность работников предприятий, чел.	229736	323618	325802	299090	284513
Оборот организаций, млн руб.	184190	263047	300122	470527	402983
Рентабельность продукции, %	2,0	2,0	2,9	2,2	2,9

*По данным Башкортостанстата.

Каримова Айгуль Ирековна, аспирант Уфимского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: aigulikkar@mail.ru

Статистические данные свидетельствуют о том, что в динамике по обороту малых предприятий и количеству субъектов в регионе наблюдается рост показателей. Однако по числу малых предприятий на 100 тыс. человек республика занимает 53 место в России, а по темпу роста оборота – 57 место.

По данным Министерства экономического развития Республики Башкортостан, в последние годы в регионе прослеживается тревожная тенденция: число занятых в расчете на одно малое предприятие снижается – с 9,3 человек в 2008 г. до 6,4 в 2010 г. Наблюдается падение конкурентоспособности малых предприятий, вместо естественного роста до уровня средних предприятий многие малые предприятия переходят в разряд микропредприятий.

В настоящее время каждый третий представитель экономически активного населения региона занят предпринимательской деятельностью. При этом с 2007 г. доля доходов от предпринимательской деятельности в среднедушевых доходах сократилась с 18,7 до 14,2 %, а доля социальных трансфертов выросла с 10,2 до 12,5 %. Это свидетельствует о том, что предпринимательство для населения региона не является привлекательной сферой деятельности и не выполняет своей главной функции – повышения уровня жизни через рост доходов [1].

Структура предпринимательской деятельности в РБ в разрезе видов экономической деятельности практически не отличается от структуры, характерной для РФ в целом: на протяжении многих лет наибольший удельный вес приходится на сферу услуг, оптово-розничную торговлю и строительство. Эта структура в последние годы не меняется несмотря на финансовые вливания, связанные с поддержкой приоритетных видов деятельности. При этом следует отметить, что в сфере малого предпринимательства приоритетные направления развития до сих пор однозначно не сформулированы. Предприниматели реагируют на «неуверенность» государства отсутствием долгосрочных инвестиций, отказом от венчурных и инновационных проектов.

В условиях ограниченности бюджетных средств актуализируется роль банковского сектора. В сфере взаимоотношений банков и малого бизнеса наблюдается две тенденции: во-первых, объемы кредитования сократились, условия предоставления средств ужесточились, ставки по кредитам снижаются медленнее, чем ставка рефинансирования; во-вторых, в сфере малого бизнеса невелико число привлекательных, высокодоходных проектов. Так, по оценке Минэкономразвития, рентабельность данного сектора экономики составляет около 2 %. Все это усиливает необходимость изменения порядка предоставления государственных гарантий и поручительств, создания института уполномоченных банков.

Таким образом, в настоящее время сфера малого бизнеса является недостаточно привлекательной и для населения, и для банков по причине своей низкой рентабельности и неустойчивости и выполняет в республике единственную социально значимую функцию – обеспечения занятости населения [1].

Значительную часть региональных программ поддержки данного сектора занимают программы софинансирования отдельных мероприятий из средств федерального бюджета. В последние годы основными каналами и источниками поддержки развития предпринимательства в регионах стали Минэкономразвития России, ОАО «Российский банк развития», Минздравсоцразвития России. В 2007–2010 гг. Минэкономразвития России было выделено около 24,6 млрд руб., из которых в республику было привлечено более 550 млн руб., или 2,2 %, в то время как г.Москва и Республика Татарстан за эти годы получили 20,7 % всех выделенных федеральных средств.

«Российский банк развития» выделил на поддержку малого и среднего бизнеса более 18,9 млрд руб., в республике банками-контрагентами размещена сумма в 917,9 млн руб., что составляет 4,8 %. В Республике Татарстан эта сумма составила 2,3 млрд руб. Министерством здравоохранения и социального развития России, курирующим программы по снижению напряженности на рынке труда, было выделено более 7 млрд руб., из которых на поддержку предпринимательства в республику поступило 70,2 млн руб. (чуть более 1 %). Республикой Татарстан на мероприятия по поддержке самозанятости и открытие собственного бизнеса было получено и освоено 682,7 млн руб. В итоге доля привлеченных республикой средств федерального бюджета по всем каналам, включая вышеперечисленные, составил менее 2 %. В результате в рейтинге Минэкономразвития России по уровню развития предпринимательства республика занимает 31 место (2,7 балла из 10 возможных), по эффективности региональных программ – 42 место из 49.

По данным Минэкономразвития РБ, коэффициент корреляции между долей малых предприятий в валовом региональном продукте и долей налоговых поступлений по специальным налоговым режимам в бюджеты всех уровней составляет незначительную величину – 0,013. Таким образом, анализ подтвердил фактическое отсутствие статистически значимой связи между объемами поддержки и результатами деятельности малых и средних предприятий [1].

С целью создания условий для устойчивого развития сферы малого предпринимательства в республике целесообразно разработать и осуществить комплекс дополнительных мер по формированию благоприятных правовых и социально-экономических условий для реализации целостной системы государственной и общественной поддержки, в том числе необходимы: совершенствование региональной правовой базы развития малого бизнеса; формирование атмосферы общественного признания малого предпринимательства; организация обучения и дальнейшей поддержки предпринимателей, способных осуществлять инновационную деятельность в различных сферах экономики и реализующих эти возможности в практической деятельности; эффективное управление региональной и муниципальной собственностью, грамотное проведение приватизации; разработка системы взаимосвязанных комплексных региональных программ по поддержке малого предпринимательства; стимулирование привлечения инвестиций в сферу малого бизнеса; формирование конкурентной среды, способствующей развитию экономической состязательности, в которой конкурентные преимущества обеспечиваются за счет непрерывного обновления технологии и техники, инновационного менеджмента и маркетинга. Это окажет положительное влияние на развитие предпринимательства в республике, что обеспечит стабилизацию экономических процессов, активизацию научно-технической деятельности малых предприятий, обусловит улучшение инвестиционной ситуации в регионе, позитивные структурные изменения в малом бизнесе, укрепление социальной базы экономических преобразований.

Литература

1. Выступление министра экономического развития Республики Башкортостан В. Балабанова на заседании Правительства РБ 20 декабря 2010 г. – <http://pravitelstvorb.ru>
2. Недосекин С. Развитие малого предпринимательства и экономический рост // Предпринимательство. – 2007. – № 1.
3. Экономика Башкортостана: учебник для вузов и ссузов / под общ. ред. Х. А. Барлыбаева. – Уфа: Изд-во БашГУ, 2003.

Интернет как информационно-коммуникационный инструмент конструирования имиджа политика

Н.КАРИМОВА

В настоящее время мы наблюдаем рост политической конкуренции, усиление борьбы как за властные ресурсы, так и за предпочтения граждан. В этой связи возрастает важность формирования имиджа политиков в СМИ, в том числе с использованием информационно-коммуникационных ресурсов сети Интернет.

Большой вклад в изучение феномена имиджа, его структуры и принципов конструирования внесли такие зарубежные ученые и практики, как Э.Аронсон, Т.Уилсон, Т.Эйкерт, П.Бергер, Т.Лукман, С.Блэк, Л.Браун, С.Голдмэн, Ф.Гоулд, Дж.Гриндер, Р.Бэндлер, К.Дженда, Дж.Бери, Дж.Голдмэн, Г.Мехлер, Р.Мэрфи, Дж.Наполитан и др. Среди российских исследователей теоретических аспектов политического имиджа и особенностей его формирования следует выделить Г.М.Андрееву, А.Г.Асмолова, И.С.Кона, Л.Я.Гозмана. Изучением значения средств массовой информации как важнейшего коммуникационного

Каримова Нелли Ильдаровна, аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: camaly@mail.ru

канала в процессе трансляции политического имиджа занимаются В.В.Ворошилов, Э.А.Иванян, В.И.Кузин, Г.С.Мельник, С.Г.Корконосенко, Л.Н.Федотов и др. [1; 3; 6].

Интернет можно рассматривать как относительно новый информационно-коммуникационный инструмент формирования имиджа политика. Число пользователей Интернета растет, к тому же сеть обладает рядом достоинств: так, благодаря Интернету можно быстро, с малыми затратами ресурсов представить имиджевую информацию общественным группам в рамках конкретного региона или страны в целом. Данная процедура может быть осуществлена через интернет-агентства новостей, которые регулярно обновляют информацию, а также с помощью собственных сайтов или блогов. Оперативность интернет-ресурсов позволяет политикам практически мгновенно давать оценку событиям, высказывать свое мнение. Исследователи подчеркивают, что возможность многостороннего и незамедлительного общения делает Интернет удобным инструментом налаживания эффективной коммуникации между политическими субъектами [2, 172].

Интернет позволяет с наибольшей достоверностью оценивать результативность имиджевой кампании, поскольку всегда точно известно, сколько человек посетили тот или иной интернет-ресурс и сколько времени было затрачено на это. Кроме того, Интернет предоставляет возможность показывать имиджевые ролики и другой контент четко сегментированной общественной группе (к примеру, информирование на определенных тематических ресурсах, в определенное время, с заданной интенсивностью, пользователей конкретных регионов).

Выделяются различные способы, с помощью которых посредством Интернета как инструмента системы политических коммуникаций можно воздействовать на адресата: текст, гипертекст, музыка, анимация и пр.; возможность работать в интерактивном режиме; мгновенный доступ к большому количеству сообщений и т.д.

В период избирательных кампаний Интернет, по мнению исследователей, позволяет создать наиболее полный образ кандидата, что труднее сделать в традиционных СМИ. При этом специфика «политического» Интернета как инструмента PR предполагает многообразие возможностей интерактивного взаимодействия с пользователями, Интернет обеспечивает оперативность связи с электоратом. Неподцензурность Интернета дает возможность прямой и косвенной агитации за кандидата, а также передачи практически любой информации о нем, что позволяет осуществлять контрпропагандистскую деятельность с возможной дискредитацией конкурентов. Кроме того, на большинстве интернет-ресурсов политических партий можно стать членом партии или, по меньшей мере, получить информацию о том, как это сделать [7].

Значение Интернета как канала конструирования имиджа политиков постоянно возрастает. Д.Г.Иванов полагает, что «...мы живем в эпоху политики образов и образов политики. Симуляция базовых компонентов политических практик – идеологии, организации, общественного мнения – ведет к виртуализации институтов массовой демократии – выборов, государства, партий. И эта виртуализация допускает и провоцирует превращение глобальной компьютерной сети Internet в средство/среду политической борьбы» [5].

Включение имиджевых интернет-технологий в сферу политики – довольно сложный процесс, который протекает, с точки зрения С.Н.Герасимова, в два этапа: первый этап – информационный, второй связан с медиатизацией политики и попыткой использования Интернета в качестве инструмента политической коммуникации и политтехнологий [4, 15–25]. На первом этапе происходит создание ресурсов (сайты политических партий, политиков, общественных объединений, газет, журналов и т. п.) и распространение по сети с их помощью политико-имиджевой информации. Процесс медиатизации политики и использования Интернета как инструмента политической коммуникации и политтехнологий характеризуется ростом числа попыток повлиять на граждан посредством сетевых ресурсов, которые позволяют просто и оперативно опубликовать любую имиджевую информацию без пространственно-временного ограничения, отследить ее востребованность, обеспечить быструю обратную связь для целевых групп. Таким образом, вскоре именно Интернет может стать основным источником политико-имиджевой информации.

Нами проведен контент-анализ 53 интернет-источников, которые можно разделить на следующие группы: политико-государственные сайты (Kremlin.ru, Президент.рф и др.); интернет-СМИ (сайты РИА «Новости», журнала «Эксперт» и т. д.); личные сайты политиков; личные блоги политиков; сообщества в социальных сетях. Выделены следующие технологии имиджирования: оперативное информирование о деятельности политиков с изложением фактов и реплик самих политиков, фоторепортажи, видеоролики; публикация политической аналитики,

необычные фоторепортажи; собственная интерпретация событий; «приобщение» к личности политика; распространение компромата; комментирование и обсуждение сторонников и оппонентов, в том числе троллинг; прямая рассылка.

Политико-государственные сайты – главный источник официальной имиджевой информации о действующих политиках в сети Интернет. Политико-государственные сайты имеют следующие достоинства: постоянная модернизация дизайна, расширение инструментария, включение ссылок на другие ресурсы, расширение возможностей поисковой системы, оснащение порталов, обеспечение доступа к сайту с мобильного телефона, наличие форумов и блогов, баннерный обмен и т. д.

Интернет-СМИ. В данную группу входят как ресурсы, представляющие «сетевой вариант» традиционных СМИ («Коммерсантъ», «Российская газета», «Эксперт» и др.), так и собственно интернет-проекты (РИА «Новости», «Эксперт он-лайн», comprostat.ru и др.). Для создания образов политиков в СМИ в целом и в Интернете в частности применяется мощная технология, направленная на привлечение внимания общественности – публикация политической аналитики [9].

Технологические принципы в интернет-СМИ в основном те же, что и в печатных изданиях, за исключением некоторых особенностей, обусловленных интерактивной спецификой. Так, интернет-СМИ предоставляют пользователям следующие возможности: делиться сообщением с другими пользователями, отмечать его как понравившееся или не понравившееся, оставлять комментарии к сообщениям других пользователей.

Технологии имиджирования с использованием интернет-радиостанций и телеканалов практически совпадают с традиционными радио и телевидением.

Личные сайты и личные блоги политиков. По своему содержанию данные ресурсы во многом схожи, однако возможности личных сайтов политиков шире. Еще одно преимущество личных сайтов – автономность данного ресурса. Некоторые политики делают самопрезентацию и на своем сайте, и на партийном, и в блоге, и в социальных сетях, и в Твиттере.

Кроме того, следует отметить и иные виды интернет-ресурсов, которые используются как инструмент формирования имиджа политика: электронная почта – довольно эффективный инструмент политического манипулирования, особенно когда речь касается какой-либо узкой общественной группы; ICQ и IRC – он-лайн чаты, посредством которых можно найти идеологических сторонников.

Таким образом, Интернет – это относительно новый информационно-коммуникационный институт формирования имиджа политиков, но он все чаще используется политическими акторами как действенный интерактивный канал связи с различными общественными группами и выступает эффективным инструментом политического имиджирования.

Литература

1. Блохин И.Н., Виноградова С.М., Корконосенко С.Г., Кузин В.И. Журналистика в мире политики. Исследовательские подходы и практика участия. – СПб., 2004.
2. Быков И.А. Политическая коммуникация в российском сегменте глобальной сети Интернет: проект контент-аналитического исследования // PR-технологии в информационном обществе: материалы II Всерос. науч.-практ. конф. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2004.
3. Ворошилов В.В. Теория и практика массовой информации. – М., 2006.
4. Герасимов С.Н. Особенности влияния сети Интернет на политические процессы. – М., 2003.
5. Иванов Д.Г. Интернет в России как инструмент политтехнологий: опыт выборов 1999–2000 гг. // Технологии информационного общества Интернет и современное общество: труды V Всерос. конф. – СПб., 2002.
6. Корконосенко С.Г. Теория журналистики: моделирование и применение. – М., 2010.
7. Мельниченко О. Интернет и выборы: проблемы и перспективы // Информационно-аналитический бюллетень агентства «Обратная связь». – 2002. – С. 69–74.
8. Роменков А. Интернет-блог как инструмент политической борьбы // Власть. – 2008. – № 7.
9. Силаева В. Интернет как социальный феномен // Социологические исследования. – 2008. – № 11.

Редакционная коллегия и коллектив редакции журнала сердечно поздравляют с 60-летием ректора БАГСУ, председателя Редакционного совета журнала **Сергея Николаевича ЛАВРЕНТЬЕВА**.

Сергей Николаевич работает в Академии с момента основания вуза. Отдав до этого десять лет (1982–1992) работе в Башкирском государственном университете, он с 1992 по 2008 г. трудился в БАГСУ, сначала – деканом факультета государственного управления, заведующим кафедрой политологии, а с 1996 г. – в качестве первого проректора по научной работе. В 2008–2010 гг. С.Н.Лаврентьев – Государственный советник при Президенте Республики Башкортостан. С 2011 г. Сергей Николаевич – ректор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. С.Н.Лаврентьев – Председатель Экспертной комиссии Ассоциации «Совет муниципальных образований Республики Башкортостан».

Заслуги С.Н.Лаврентьева оценены по достоинству: он награжден Грамотой Президиума Верховного Совета БАССР, медалью «За трудовую доблесть», имеет почетные звания «Заслуженный деятель науки Республики Башкортостан» и «Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации».

От всей души желаем Сергею Николаевичу здоровья и счастья, успехов и процветания!

В апреле отметил 60-летие доктор экономических наук, член Редакционного совета журнала **Александр Николаевич ДЕГТЯРЕВ**.

В 1990–2011 гг. А.Н.Дегтярев – ректор Уфимской государственной академии экономики и сервиса, заведующий кафедрой экономической теории и мировой экономики. С 2011 г. А.Н.Дегтярев – депутат Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации VI созыва, председатель Комитета Государственной Думы по образованию.

А.Н.Дегтярев – председатель Башкирского регионального отделения Вольного экономического общества России, член Отделения социальных и гуманитарных наук Академии наук Республики Башкортостан, член-корреспондент РАЕН. Он – обладатель почетного звания «Заслуженный деятель науки Республики Башкортостан», нагрудного знака «Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации».

А.Н.Дегтярев – давний друг и постоянный автор журнала. Редакционная коллегия и коллектив редакции от всей души поздравляют Александра Николаевича со славным юбилеем и желают ему здоровья и благополучия, новых успехов, интересной и творческой работы!

«Банки. Процессы. Стандарты. Качество»

О работе VIII научно-практической конференции

22–23 марта 2012 г. на базе Национального банка Республики Башкортостан Банка России прошла VIII научно-практическая конференция «Банки. Процессы. Стандарты. Качество», организованная Ассоциацией российских банков и Ассоциацией кредитных организаций Республики Башкортостан.

Эта конференция, уже ставшая традиционной, является основной площадкой для обсуждения вопросов повышения качества банковской деятельности. По итогам предыдущих конференций банковским сообществом одобрены и утверждены основные документы, определяющие концептуальные и методологические подходы к разработке стандартов

банковских процессов и продуктов, цели и задачи процесса стандартизации, и 14 стандартов по ключевым банковским процессам.

На данном форуме были рассмотрены задачи повышения качества банковской деятельности, улучшения качества управления рисками, в том числе на основе рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору, вопросы методологии и организации разработки и применения стандартов качества банковской деятельности рейтинговыми агентствами и органами регулирования и надзора, создания системы добровольной сертификации по стандартам качества банковской деятельности, приоритеты в разработке новых стандартов качества банковской деятельности.

В рамках конференции было проведено пленарное заседание и организована работа трех секций. Первая секция – «Стандарты качества банковской деятельности: методология, разработка, применение» – была посвящена вопросам систематизации процесса разработки и применения стандартов качества банковской деятельности, анализу опыта применения и совершенствования утвержденных стандартов, обсуждению стандартов, лучшей банковской практики. Работа второй секции – «Стандарты кредитования малого и среднего бизнеса, розничного кредитования» – была направлена на обсуждение актуальных проблем и задач в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, проектов стандартов кредитования малого и среднего бизнеса, перспектив секьюритизации и рефинансирования банковских кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства. Также были рассмотрены вопросы внедрения передовых стандартов потребительского кредитования и обслуживания клиентов банков. На третьей секции – «Стандарты финансирования рынка жилья» – речь шла об инструментах финансирования рынка жилья, перспективах развития ипотечного кредитования, стандартах жилищных депозитно-кредитных продуктов.

В работе конференции приняли участие заместитель Председателя Банка России М.И.Сузов, президент Ассоциации российских банков Г.А.Тосунян, заместитель генерального директора Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» А.Г.Мельников, председатель совета директоров ОАО «МДМ Банк» О.В.Вьюгин; представители Ассоциации российских банков, Центрального банка Российской Федерации, органов власти Российской Федерации, Республики Башкортостан и ряда субъектов Российской Федерации, руководители и специалисты кредитных организаций, разрабатывающих и внедряющих стандарты качества, а также представители аудиторских, консалтинговых рейтинговых и IT-компаний, предлагающих практические инструменты для внедрения процессного подхода в управлении кредитными организациями, ученые и преподаватели.

Поздравляем победителей Республиканской студенческой экономической олимпиады

5–6 апреля 2012 г. на базе Уфимской государственной академии экономики и сервиса состоялась девятая Республиканская студенческая экономическая олимпиада. Основным организатором олимпиады выступило Министерство образования Республики Башкортостан.

Жюри возглавил министр экономического развития Республики Башкортостан Е.В.Маврин, в состав жюри вошли преподаватели всех вузов-участников и независимые эксперты.

В этом году в олимпиаде приняли участие 13 ведущих вузов Республики Башкортостан. За призовые места боролись 114 участников. Победители олимпиады были награждены дипломами Министерства образования РБ, призами и подарками от организаторов и спонсоров проекта. Банк ОАО «Уралсиб» предоставил 9 студентам сертификаты на прохождение практики и сертификаты на прохождение обучения.

В командном зачете места распределились следующим образом: первое место – команда Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета; второе место – команда Уфимского государственного авиационного технического университета; третье место – команда Уфимского государственного нефтяного технического университета. В командном зачете по номинации «Практические навыки работы со справочно-правовыми системами КонсультантПлюс» первое место заняла команда Сибайского института (филиала) Башкирского государственного университета).

АННОТАЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА ABSTRACTS AND KEY WORDS

А.МАХМУТОВ. От Содружества Независимых Государств – к Евразийскому экономическому сообществу и Евразийскому союзу

Анализируется роль России в интеграционных процессах на постсоветском пространстве. Прослеживается путь, который прошли государства бывшего СССР, – от формирования СНГ до развития сотрудничества в рамках Евразийского экономического сообщества и Евразийского союза.

Ключевые слова: Содружество Независимых Государств, Евразийское экономическое сообщество, Евразийский союз, глобализация, экономическая интеграция, постсоветское пространство.

A.MAKHMUTOV. From the Commonwealth of Independent States to the Eurasian Economic Community and the Eurasian Union

In the article the role of Russia has been analyzed in the integration processes in the post-Soviet space. There has been kept the track of the former USSR states which is from the Commonwealth of Independent States formation to cooperation development within the Eurasian Economic Community and the Eurasian Union.

Key words: the Commonwealth of Independent States, the Eurasian Economic Community, the Eurasian Union, globalization, economic integration, the post-Soviet space.

Р.ГАЛИН, Г.ХИЛАЗЕВА. Трудовая миграция в Республике Башкортостан

Рассмотрена трансформация миграционных процессов населения в связи с рыночными преобразованиями в экономике. Выделены особенности межгосударственной трудовой миграции. На материалах комплексных социологических исследований представлена социально-демографическая характеристика трудовых мигрантов, раскрыты социально-экономические условия их пребывания в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: миграция населения, миграционный поток, трудовые мигранты, адаптация и интеграция мигрантов, уровень и качество жизни, оплата труда, национальный состав.

R.GALIN, G.KHILAZHEVA. Labour Migration in the Republic of Bashkortostan

There has been considered transformation of population migration processes connected with market transformations of the economy. Peculiarities of interstate labour migration have been pointed out. On the materials of complex sociological survey there has been characterized social-demographic state of labour migrants and social-economic conditions of their staying in the Republic of Bashkortostan have been also revealed.

Key words: population migration, migration flow, labour migrants, adaptation and integration of migrants, living standard and quality of life, remuneration of labour, ethnic composition.

Р.ЯППАРОВА, Г.УРАЗМЕТОВА. Гендерные аспекты занятости в Республике Башкортостан

В статье анализируются гендерные аспекты занятости. На основе анализа статистических данных авторы делают вывод о том, что женщины на рынке труда находятся в более уязвимом положении.

Ключевые слова: гендер, занятость, рынок труда, женская занятость, безработица, профессиональная сегрегация, дискриминация.

R.YAPPAROVA, G.URAZMETOVA. Gender Aspects of Employment in the Republic of Bashkortostan

In the article there have been analyzed gender aspects of employment. Due to the analysis of statistic data the authors have summarized that women on the employment market are in a more vulnerable position.

Key words: gender, employment, labour market, female employment, unemployment, professional segregation, discrimination.

И.КОЩЕГУЛОВА, М.СТРЕЛЬЦОВ. Экономико-математическая модель формирования цены товара и прибыли фирмы-продавца в условиях глобальной сетевой экономики

В статье предлагается экономико-математическая модель определения уровня средней цены и величины прибыли фирмы-продавца, функционирующей на глобальном товарном рынке в условиях сетевой экономики.

Ключевые слова: глобализация, сетевая экономика, ценовая дискриминация, модель цены и прибыли фирмы-продавца.

I.KOTSCHEGULOVA, M.STRELTZOV. Economic-mathematic Model of Goods Pricing and Profit of a Selling Firm in Conditions of Global Network Economy

The article provides economic-mathematic model of defining the average price rate and profit value of a selling firm which operates on the global trading market in conditions of network economy.

Key words: globalization, network economy, price discrimination, model of pricing and profit of a selling firm.

О.ИЗБИЦКАЯ. Методики оценки инвестиционной привлекательности: преимущества и недостатки

Анализируются преимущества и недостатки существующих методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Предложены критерии оценки инвестиционной привлекательности в соответствии с требованиями международных стандартов, соблюдение которых является основополагающим фактором повышения инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, методика, международные стандарты финансовой отчетности.

O.IZBITZKAYA. Methods of Investment Prospects Assessment: Advantages and Disadvantages

There have been analyzed advantages and disadvantages of the existing assessment methods of business investment prospects. There have been offered the assessment criteria of investment prospects due to the requirements of international standards, the compliance of which is a key factor for boosting investment prospects.

Key words: investment prospects, method, international standards of financial control.

Э.НИЗАМОВА, Д.МУРАСОВ. Пути совершенствования организационного менеджмента в сфере здравоохранения Республики Башкортостан

С точки зрения авторов статьи, критическая ситуация в системе здравоохранения во многом обусловлена неэффективностью кадровой политики в данной сфере. В статье предложены конкретные меры по повышению управленческой грамотности руководителей высшего и среднего звена лечебно-профилактических учреждений.

Ключевые слова: модернизация здравоохранения, организационный менеджмент, имидж руководителя.

E.NIZAMOVA, D.MURASOV. Ways of Organization Management Improving in the Sphere of Healthcare of the Republic of Bashkortostan

From the authors' point of view the critical situation in the system of healthcare is mainly conditioned by ineffectiveness of human resources policy in this sphere. In the article there have been suggested measures of improving managerial competence of top and middle class managers in medical and prophylactic institutions.

Key words: healthcare modernization, organization management, manager's image.

Е.ИВАНОВ. Методические подходы к разработке показателей эффективности работы менеджмента в учетно-аналитических системах

В статье формулируются предложения по формированию критериальной системы оценки эффективности функционирования управленческих систем. Проанализирована взаимосвязь управленческих расходов с качественными показателями финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, автоматизированные информационные системы управления, управленческие расходы, экономическая эффективность.

E.IVANOV. Methodological Approaches to Development of Management Effectiveness Indices in Accounting-analytical Systems

In the article there have been offered create criteria methods of assessing effectiveness of management systems functioning. There have been analyzed the interrelation of executive expenses with quality indicators of financial-operating activities of economic operators.

Key words: accounting-analytical system, automated information system of management, executive expenses, economic effectiveness.

А.СТОЛЯРОВ. Управление кооперацией малого и крупного бизнеса в нефтяной отрасли Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

В статье исследуются формы взаимосвязи между малыми и крупными нефтяными компаниями Ханты-Мансийского автономного округа. Выделены основные факторы, сдерживающие развитие конкурентной среды в нефтяном секторе, предложена система мер поддержки малого нефтяного бизнеса в Югре.

Ключевые слова: вертикально интегрированные нефтяные компании, кооперация, малые нефтяные компании, поглощение, франчайзинг.

A.STOLYAROV. Small and Big Business Cooperation Management in Oil Sector in Khanty-Mansiyskiy Autonomous Region – Yugra

In the article there have been researched forms of interrelations between small and big oil companies of Khanty-Mansiyskiy autonomous region. There have also been revealed key factors which prevent development of competitive environment in the oil sector. And the system of supporting small oil business in Yugra has been offered.

Key words: vertically integrated oil companies, cooperation, small oil companies, acquisition, franchise.

Д.КОТОВ, А.МАТВЕЕВА, В.ХАЙРУЛЛИН. Механизм инвестирования инновационной деятельности в автодорожном строительстве

В статье рассмотрены современные проблемы финансирования инновационной деятельности в автодорожной отрасли, предложен механизм финансирования отрасли через создание государственно-частного партнерства. Механизм разработан для привлечения дополнительных средств на развитие инновационной деятельности в автодорожном строительстве.

Ключевые слова: автодорожное строительство, финансирование, инновационная деятельность, государственно-частное партнерство, механизм инвестирования.

D.KOTOV, A.MATVEEVA, V.KHAIRULLIN. Investment Mechanism of Innovation Activity in Road Construction

The article reveals modern aspects of innovation activity financing in the road construction industry. There has been suggested mechanism of industry financing through setting up governmental-private partnership. The mechanism has been created to attract extra fund for developing innovation activity in road construction.

Key words: road construction, financing, innovation activity, governmental-private partnership, investment mechanism.

Г.МУСИНА. Повышение эффективности капитальных вложений – основной фактор инновационного развития российской экономики

С точки зрения автора статьи, для модернизации российской экономики необходимо разработать и реализовать комплексную инвестиционную программу, предусматривающую улучшение технологической структуры капитальных вложений, эффективность и непрерывность инвестиционных процессов, устранение ограничений при реализации инвестиционных проектов.

Ключевые слова: технологическая структура капитальных вложений, инвестиции, основные производственные мощности, обновление производственных фондов.

G.MUSINA. Capital Investments Effectivization as a Key Factor of Innovation Development of the Russian Economy

From the author's point of view, to modernize the Russian economy it is necessary to develop and implement complex investment program which provides for improvement of capital investment technological structure, efficiency and continuity of investment processes, elimination of investment project restrictions.

Key words: technological structure of capital investment, investments, basic infrastructure, renovation of production assets.

М.ДОЛЖЕНКОВ. Инновационные предприятия: формы привлечения инвестиций

Анализируются особенности, достоинства и недостатки различных форм привлечения инвестиций инновационными предприятиями в российской экономике.

Ключевые слова: инновационное предприятие, инвестиции, венчурное финансирование, инвестиционный фонд, банковский кредит, гарантийный фонд.

M.DOLZHENKOV. Innovation Enterprises: Forms of Investment Prospects

There have been analyzed peculiarities, advantages and disadvantages of different forms of investment prospects by innovation enterprises in the Russian economy.

Key words: innovation enterprise, investments, venture financing, investment fund, banking loan, guarantee fund.

С.КАЛИНОВСКАЯ. Выбор стратегии управления рисками с учетом приоритетов инновационного развития предприятия

В статье рассмотрены понятия «инновации» и «риск», предложены методы управления рисками инновационного проекта с учетом инновационной стратегии предприятия.

Ключевые слова: инновации, риск, стратегия управления рисками, инновационная стратегия предприятия.

S.KALINOVSKAYA. Risk Management Strategy Selection Allowing for Priorities of Enterprise Innovation Development

The article regards such notions as «innovation» and «risk». There were suggested ways of managing innovation project risks in compliance with enterprise innovation strategy.

Key words: innovations, risk, risk management strategy, innovation strategy of enterprise.

Л.БИКМАЕВА. Инновационный потенциал Республики Башкортостан

Проанализированы результаты инновационной деятельности Республики Башкортостан, систематизированы факторы, влияющие на результативность и эффективность инновационной деятельности, выделены основные факторы, препятствующие развитию инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационный потенциал, инновационная политика.

L.BIKMAEVA. Innovation Potential of the Republic of Bashkortostan

There were analyzed the results of the Republic Bashkortostan's innovation activity, systemized factors which influence on the efficiency and effectiveness of innovation activity, specified main factors that prevent development of innovation activity.

Key words: innovation activity, innovation potential, innovation policy.

Ю.РУДНЕВА. О возможности развития банковского кризиса в России

В статье анализируются посткризисные тенденции развития банковской системы России. Дана оценка того, насколько банки России смогли преодолеть последствия кризиса и как изменилось их состояние в сравнении с предкризисным 2007 г.

Ключевые слова: банковский кризис, развитие банковской системы, кредитная зависимость, ликвидность банков, кредитные риски.

Yu.RUDNEVA. Opportunity of Banking Crisis Development in Russia

In the article post-crisis tendencies of the banking system development in Russia have been analyzed. There have been provided the assessment of the fact that Russian banks have overcome crisis consequences and their current state compared to the pre-crisis one of 2007 has changed.

Key words: banking crisis, banking system development, credit dependence, bank liquidity, credit risks.

В.РЕЗБАЕВ. Актуальные проблемы развития банковской системы в современных условиях

Анализируются процессы эволюции российской банковской системы, вопросы обеспечения ее финансовой устойчивости. Отмечено, что с момента своего зарождения и до настоящего времени формирование банковской отрасли осуществлялось в основном в рамках экстенсивной модели. Переход к интенсивной модели требует развития инновационных процессов, получающих свое конечное выражение в новых технологиях и новых видах конкурентоспособных банковских услуг.

Ключевые слова: финансовая стабильность, банковская политика, стратегия развития, корпоративное управление, инновации, модернизация.

V.REZBAEV. Actual Problems of Banking System Development in Modern Conditions

There have been analyzed evolution stages of the Russian banking system, issues of providing its financial stability. There was pointed out that the banking sphere has been developing mainly within extensive model since its foundation up to the present moment. Transition to intensive model demands development of innovation processes which receive their final implementation in new technologies and new ways of competitive banking services.

Key words: financial stability, banking policy, development strategy, corporate management, innovations, modernization.

Г.АВАКУМОВА. Анализ конструкции членских взаимоотношений в сельском кредитном кооперативе

Анализируются конструкция членских взаимоотношений в сельских кредитных кооперативах, развитие института основных и ассоциированных членов, определяется правовой статус участников кредитных кооперативов.

Ключевые слова: конструкция членских взаимоотношений, субъекты сельских кредитных кооперативов, членская база, основные и ассоциированные члены, сельскохозяйственный товаропроизводитель, правовой статус.

G.AVAKUMOVA. Analysis of Construction of Membership Relations in a Rural Credit Cooperative

There have been analyzed construction of membership relations in rural credit cooperatives and institution development of main and associate members. Legal status of the credit cooperatives members has been specified.

Key words: construction of membership relations, membership base, subjects of agriculture credit cooperatives, main and associate members, agricultural producer, legal status.

Г.ВИНОГРАДЕНКО, И.ФРОЛОВА. Профессионально-трудовая идентичность молодежи в современном российском обществе

В контексте проблематики профессионально-трудовой идентичности молодежи авторы анализируют изменение отношения к труду молодого поколения в советском, постсоветском и современном российском обществе. На материалах конкретно-социологических исследований выявлены специфика профессионально-трудовой социализации молодежи и ее тенденции.

Ключевые слова: профессионально-трудовая идентичность, молодежь, отношение к труду, престижность профессии, жизненные цели.

G.VINOGRADENKO, I.FROLOVA. Professional-labour Identity of the Youth in Modern Russian Society

In the context of the research of professional-labour identity of the youth the authors have analyzed the youth attitude to labour in the Soviet, post-Soviet and modern Russian societies. Due to concrete-sociological survey there has been specified professional-labour socialization of the youth and its main trends have been revealed.

Key words: professional-labour identity, the youth, attitude to labor, demand for a profession, life goals.

А.КАРМАНОВ. Основные тенденции потребительского поведения современной молодежи

Анализируются особенности потребительского поведения молодежи. Рассматривается отношение молодежи к процессу потребления в целом, показному потреблению, рекламе.

Ключевые слова: маркетинг, потребительское поведение, молодежь, поведенческая экономика.

A.KARMANOV. Basic Tendencies of the Modern Youth Consumption Behavior

There have been analyzed basic tendencies of the modern youth consumption behavior. There has been regarded the youth relation to consumption process in whole, demonstrative consumption and advertisement.

Key words: marketing, consumption behavior, the youth, behavioral economics.

В.БОГДАНОВ. Особенности знания как фактора производства

В статье анализируются характеристики знания как ресурса и фактора производства, рассматриваются особенности ценообразования на рынке знаний.

Ключевые слова: знания, ресурс, капитализация ренты, эффект масштаба, спрос на знание, предложение знания.

V.BOGDANOV. Knowledge Features as a Production Factor

There have been analyzed knowledge features as a resource and factor of production. Peculiarities of price formation on the market have been regarded.

Key words: knowledge, resource, rent capitalization, scale effect, knowledge demand, knowledge supply.

Н.НОСОВА. Экономические функции сферы образования

В статье раскрываются подходы к функционированию сферы образования, экономические функции сферы образования.

Ключевые слова: сфера образования, благо, образовательная услуга.

N.NOSOVA. Economic Functions of Education Sphere

The article reveals approaches to education sphere functioning as well as economic functions of education sphere.

Key words: education sphere, goods, educational service.

З.САБИРОВА. Формирование системы оказания социально значимых бытовых услуг населению

Рассматриваются организационно-правовые механизмы формирования в регионе системы оказания населению социально значимых бытовых услуг, обеспечения их территориальной

доступности за счет использования потенциала бизнеса, социально ориентированных некоммерческих организаций, технологий государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: социально значимые бытовые услуги, бытовое обслуживание населения, социальное предпринимательство, социально ориентированные некоммерческие организации, государственно-частное партнерство, субрегион.

Z.SABIROVA. System Formation of Providing Socially Significant Personal Services

There have been regarded organization-legal mechanisms of system formation of providing socially significant personal services in the region, of providing them with territorial availability at the expense of using business potential, socially oriented non-commercial organizations and technologies of public-private partnership.

Key words: socially significant personal services, personal service of the population, social entrepreneurship, socially oriented non-commercial organizations, public-private partnership, subregion.

A.РАХМАТУЛЛИНА. Структура национальной экономики: понятие, сущность, виды

В статье рассмотрены сущность, особенности структуры национальной экономики как многоуровневого образования, представлена ее современная типология.

Ключевые слова: экономика, структура, виды структуры экономики, отраслевая структура экономики, технологический уклад, модернизация.

A.RAKHMATULLINA. Structure of National Economy: its Notion, Essence, Types

In the article there have been regarded the essence and peculiarities of the structure of the national economy as a multilevel creation and its modern types have been presented.

Key words: economy, structure, types of economy structure, branch structure of economy, technological setup, modernization.

В.ГАБДИНОВА. Экологический рынок в системе воспроизводственного потенциала региона

В статье анализируется потенциал экологического рынка в системе воспроизводственного потенциала региона.

Ключевые слова: потенциал, воспроизводственный потенциал региона, региональный экологический рынок.

V.GABDINOVA. Ecological Market in the System of Regional Reprocessing Potential

The potential of ecological market in the system of regional reprocessing potential has been analyzed in the article.

Key words: potential, reprocessing potential of a region, regional ecological market.

А.КАРИМОВА. Развитие малого предпринимательства в Республике Башкортостан

В статье дается комплексная оценка состояния сферы малого предпринимательства в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: малое предпринимательство, региональная политика, государственная поддержка.

A.KARIMOVA. Small Business Development in the Republic of Bashkortostan

The article provides complex assessment of small business state in the Republic of Bashkortostan.

Key words: small business, regional policy, government support.

Н.КАРИМОВА. Интернет как информационно-коммуникационный инструмент конструирования имиджа политика

Рассматриваются особенности различных интернет-ресурсов с точки зрения технологий конструирования имиджа политика и связи с различными общественными группами.

Ключевые слова: интернет, политический имидж, информационно-коммуникационный инструмент.

N.KARIMOVA. Internet as Information-communication Tool for Developing a Politician Image

There have been considered peculiarities of different internet resources from the point of technological view of developing a politician image and relation with various social groups.

Key words: Internet, political image, information-communication tool.