

5 / 2011

Экономика и управление: научно-практический журнал



20 лет Башкирской академии
государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан

"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, ректор Уфимской госу-
дарственной академии экономики и сервиса,
председатель правления Башкирского
отделения Вольного экономического обще-
ства

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 экономики экономического
факультета Московского государственного
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:

Г.В.БАГАЕВ,
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

№ 5/2011

Выходит с 1994 г. 6 раз в год

СОДЕРЖАНИЕ

**Башкирской академии государственной службы
и управления при Президенте Республики Башкортостан – 20 лет**

С.ЛАВРЕНТЬЕВ. Управлять – значит предвидеть 4

Проблемы управления: государственный подход

С.НОВИКОВ. Развитие централизованной системы размещения
государственных заказов в Республике Башкортостан 9
М.КУТЛУГАЛЛЯМОВ. Настоящие государственники 13

Актуальные проблемы развития общества и экономики

А.ГАЛИН. Общественное мнение о состоянии межнациональных отношений
в Республике Башкортостан 18
А.ШАТОВ. Кривая Кузнецца и проблема природопользования
(на примере шиханов Республики Башкортостан) 24

Местное самоуправление

М.ИШМУРАТОВ. Полномочия субъектов местного самоуправления:
правовые основы и практика реализации 29
С.ЗАБОРОВСКАЯ. Теоретические основы формирования понятия
«кадровый потенциал муниципальной службы» 35

Региональная экономика

Р.АХУНОВ, А.КИРЕЕВ. Баланс интересов ключевых агентов
как основа достижения системной конкурентоспособности региона
(на примере градообразующих предприятий) 40

Ф.ИШБУЛАТОВ. Оценка эффективности регионального развития в российской экономике	45
Менеджмент	
Т.ПОРОХОВСКАЯ. Корпоративная этика	50
Н.ЮСУПОВА, О.СМЕТАНИНА, Л.ИСХАКОВА. Модели управления образовательной организацией с учетом Alumni-ассоциации	57
О.ПИЛЯВЕЦ. Активное управление развитием организации на основе использования риск-менеджмента	64
М.САГИТДИНОВ. О необходимости внедрения элементов научного менеджмента на газотранспортном дочернем предприятии	70
Инновации	
О.ЕФИМОВА, Д.КОТОВ. Современные инструменты оценки эффективности инновационных проектов	75
Э.ИСХАКОВА. Функции управления интеллектуальной собственностью на предприятии	81
Развитие рынков	
Е.КАЗАНЦЕВА. Становление и развитие олигополистических рынков в России	87
Е.ФОМИНА, Я.МАШУТА. Модель формирования цены на рынке жилищного строительства	93
А.ФАРХУТДИНОВ. Жилищное строительство в Республике Башкортостан: социальные аспекты проблемы	98
Л.ХАННАНОВА. Институциональные изменения страхового рынка Республики Башкортостан	101
Предпринимательство	
Р.МАЛИКОВ, И.ХИСАЕВА. Управление предпринимательскими рисками в сфере электронного бизнеса	107
Г.МЕЛЕЩИК. Особенности развития предпринимательства в третичном секторе экономики	113
Финансы и кредит	
М.СИБАГАТУЛЛИНА. Механизмы региональной налоговой политики	118
А.ШАФИКОВА. Образовательный кредит как условие доступности высшего образования	122
Аннотации и ключевые слова	126

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

CONTENTS

Bashkir Academy of Public Administration and Management under the President of the Republic Bashkortostan – 20 Years

S.LAVRENTJEV. Manage Means Forecast	4
-------------------------------------	---

Management Issues: State Approach

S.NOVIKOV. Development of Centralized System for Placing State Orders in the Republic Bashkortostan	9
M.KUTLUGALLYAMOV. True Statesmen	13

Actual Problems of Society and Economics Development

A.GALIN. Public Opinion of Interethnic Relations State in Republic Bashkortostan	18
A.SHATOV. Kuznets Curve and Environmental Management Problem (on the Example of Shikhans in Republic Bashkortostan)	24

Local Self-government

M.ISHMURATOV. Powers of Local Self-government Entities: Legal Basis and Practice of Implementing	29
S.ZABOROVSKAYA. Theoretical Basis for Forming the Concept «Personnel Potential of Municipal Service»	35

Regional Economy

R.AKHUNOV, A.KIREEV. Key Agents Interests Balance as a Basis for Gaining Systemic Competitiveness of the Region (on the Example of Core Companies)	40
F.ISHBULATOV. Evaluation of Regional Development Effectiveness in Russian Economy	45

Management

T.POROKHOVSKAYA. Corporate Ethics	50
N.YUSUPOVA, O.SMETANINA, L.ISKHAKOVA. Models for Educational Organization Management Taking into Account Alumni-association	57
O.PILYAVETS. Active Management of Organization Development Based on Risk-management	64
M.SAGITDINOV. Necessity of Implementing Elements of Scientific Management in a Gas Transmission Subsidiary	70

Innovations

O.EFIMOVA, D.KOTOV. Modern Assessment Tools for Innovative Projects Effectiveness	75
E.ISKHAKOVA. Functions of Intellectual Property Management in Enterprise	81

Market Development

E.KAZANTSEVA. Foundation and Development of Oligopolistic Markets in Russia	87
E.FOMINA, Ya.MASHUTA. Model of Price Formation on the Market of Building Construction	93
A.FARKHUTDINOV. Housing Construction in Republic Bashkortostan: Social Aspects of the Problem	98
L.KHANNANOVA. Institutional Changes of Insurance Market in Republic Bashkortostan	101

Entrepreneurship

R.MALIKOV, I.KHISAEVA. Entrepreneurial Risk Management in E-commerce	107
G.MELETCHIK. Peculiarities of Entrepreneurship Development in Tertiary Economic Sector	113

Finance and Credit

M.SIBAGATULLINA. Mechanisms of Regional Tax Policy	118
A.SHAFIKOVA. Educational Loan as Condition of Affordable Education	122

Abstracts and Key Words	126
-------------------------	-----

Управлять – значит предвидеть

С.Н.ЛАВРЕНТЬЕВ,

ректор Башкирской академии
государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан

Осенью 2011 года Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ) отмечает 20-летие. Академия встречает эту юбилейную дату с багажом более чем солидных достижений. На сегодняшний день БАГСУ является полноправным членом международного академического сообщества, поддерживает органические связи с ведущими европейскими научными и образовательными центрами. Академия тесно сотрудничает с Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Северо-Западной академией государственной службы, Уральской академией государственной службы; регулярно организует социологические исследования по заданиям Администрации Президента, Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан, министерств и ведомств республики, проводит международные и всероссийские научно-практические конференции, семинары, «круглые столы», тренинги, курсы повышения квалификации.

Вместе с тем в этой статье хотелось бы отойти от трафаретного формата простого перечисления достижений Академии и дать анализ того, как, опираясь на них, можно развить наш успех в будущем.

Есть очень глубокая максима о том, что управлять – значит предвидеть вектор развития событий. Подготовка управленческих кадров – одна из важнейших технологий государственного управления. Поэтому предвидение трендов развития потребностей рынка в данной сфере является частью управленческого анализа и прогнозирования.

Эффективность вуза, осуществляющего подготовку кадров для государственной и муниципальной службы, во многом зависит от того, насколько концепция, заложенная в его основу, отвечает реалиям не только сегодняшнего и завтрашнего, но даже послезавтрашнего дня.

Двадцать лет успешной работы Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан дают обширный фактический материал для научного анализа и прогнозирования занимаемого Академией сектора рынка образовательных технологий. Прежде всего, необходимо отметить, что взятый двадцать лет назад стратегический курс на подготовку специалистов как государственной службы и местного самоуправления, так и управленческих кадров для бизнеса оказался полностью оправданным. Тогда, в 1991 году, многим казалось, что будущее – за узкой специализацией нашей Академии на направлениях подготовки кадров для государственной службы. Для этого имелись все основания. В Москве была образована Российская академия государственной службы. В центре научного дискурса господствовала теория рациональной бюрократии Макса Вебера, которая четко разграничивала институт профессиональной бюрократии (в терминологии поздних веберистов – «мандаринов») и сферу бизнеса. Предполагалось, что управленческая деятельность в данных сферах должна осуществляться на основании дифференцированных подходов и технологий.

На сегодняшний день эти представления претерпели серьезную трансформацию. Мы все являемся свидетелями смены парадигм в подходе к

формированию модели государственной службы Российской Федерации. В США и странах Евросоюза этот процесс начался несколько раньше – в 1980-х годах. Речь идет о концепциях так называемого «нового государственного менеджмента» (NPM) и «отзывчивой бюрократии». Эти концепции не противопоставляли государственное управление и бизнес-менеджмент, но ставили своей целью синтезировать их лучшие достижения. Что это означает на практике? Бизнес должен стать социально ответственным, но и кадровая оценка государственных служащих будет осуществляться по критерию их эффективности, в том числе экономической эффективности. В кадровую политику государственных органов и учреждений местного самоуправления предполагается внедрить технологии кадрового консалтинга, прежде характерные исключительно для бизнес-корпораций, например, такие как аутсорсинг, аутстаффинг, коучинг и многие другие.

Отчасти такие установки нашли отражение в концепции «неовеликанства». Анализ акцентов в ряде выступлений Президента Российской Федерации Д.А.Медведева показывает, что дальнейшая модернизация института российской государственной службы будет осуществляться именно на принципах «отзывчивой бюрократии». Так, глава государства призвал руководителей всех уровней смелее рекрутировать на должности государственной службы успешных бизнесменов. Именно в координатах такой логики становится понятным решение об объединении Российской академии государственной службы при Президенте РФ и Академии народного хозяйства при Правительстве России, специализировавшейся на подготовке кадров для бизнеса, в единое учебное заведение. Но если процесс объединения Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации и Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации даже сегодня далек от своего завершения, то мы изначально были Академией государственной службы и управления. Когда госслужащего и предпринимателя готовят разные учебные

заведения, они представляют разные «корпорации». А государственные, муниципальные служащие и менеджеры частных компаний должны работать в одном правовом поле, мыслить в одном формате и говорить на общем языке профессиональных терминов. Мы ориентируемся на современную модель построения профессиональной карьеры, когда происходит ротация менеджера из государственного в коммерческий сектор и наоборот. Поэтому будущее – за управленцами-универсалами.

Совершенно оправдан взятый Академией курс на усиленное изучение иностранных языков и укрепление международных связей. Можно по-разному оценивать то, что мир стал глобальным. Но в этом современном мире английский язык является «новой латынью», то есть языком международного общения. Не случайно в своих выступлениях Д.А.Медведев отметил, что для него знание английского языка – один из важных критериев образованности и профессионализма человека. В соответствии с новой конъюнктурой рынка образовательных технологий Академия уже сегодня готова начать выпуск управленцев, в том числе и политологов, с углубленным знанием английского языка.

Анализ существующих трендов показывает, что в будущем процессы глобализации вызовут к жизни потребность не только в межсекторной профессиональной мобильности сотрудников, например, между государственной службой и бизнесом, но и в межгосударственной мобильности управленцев. Не случайно более 15 лет Академия сотрудничает с зарубежными академическими институтами и учебными центрами Германии, Франции, Испании и Австрии, участвует в научно-практических конференциях, семинарах, стажировках, а также совместных проектах и программах. Международное сотрудничество включает ознакомление с опытом управления в зарубежных странах, встречи с экспертами и специалистами-практиками, посещение государственных и муниципальных учреждений, учебных заведений и

частных фирм. Академия является членом Международной организации институтов и школ государственной службы стран Центральной и Восточной Европы «NISPAcee». БАГСУ – ведущий участник образовательного Консорциума по реализации Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации. В рамках Президентской программы менеджеры крупных, средних и малых предприятий ежегодно проходят подготовку в Академии по направлению «Экономика и управление». После этого участникам программы предоставляется возможность прохождения стажировки на профильных зарубежных или российских предприятиях. Программа направлена на обеспечение содействия российским предприятиям в реализации проектов развития, разработанных в период обучения и стажировки, а также в расширении существующих и установлении новых деловых контактов. В настоящее время нашими партнерами выступают ведущие предприятия и фирмы США, Германии, Японии, Нидерландов, Швеции, Франции, Италии, Австрии и Финляндии. В каждой из этих стран работает организация – национальный координатор программы, которая осуществляет подбор зарубежных фирм и подготовку программ стажировок с учетом профессионального профиля специалистов и рекомендаций российских предприятий.

Важным шагом в деле подготовки государственных служащих будущего стал переход БАГСУ на стандарты Болонского процесса. Главное преимущество Болонской системы, безусловно, в академической мобильности, которая для европейских студентов давно стала привычной. Она имеет две составляющие. Для слушателя это возможность начать обучение в одной стране, продолжить в другой, а закончить в третьей. Тем самым у него расширяется кругозор, он усваивает больший объем знаний, не говоря уже о языковой подготовке. Все это делает его конвертируемым специалистом мирового уровня. В свою очередь преподаватель или

профессор, разработавший интересную, оригинальную методику занятий, становится востребованным. Сегодня он читает свой курс в Уфе, завтра – в Москве, а послезавтра – в Париже.

Двадцатилетний опыт работы БАГСУ полностью подтвердил обоснованность нашей корпоративной кадровой политики. В Академии сосредоточен солидный интеллектуальный ресурс, представленный высококвалифицированными преподавателями и научными работниками, а также высокопрофессиональными сотрудниками административных подразделений.

Кадровый капитал Академии составляют уважаемые в научном, образовательном и профессиональном сообществах специалисты, которые не только готовят профессиональные кадры высокого качества, но и многое делают для воспитания молодежи в лучших традициях высшей школы, повышения ее правосознания и правовой культуры, практической подготовки к будущей работе. Представляется, что в перспективе кадровая миссия БАГСУ будет состоять в системной поддержке всего талантливое, оригинальное, самостоятельное, в органическом сочетании «теоретиков» и «практиков». БАГСУ предстоит опираться, прежде всего, на внутренние кадровые ресурсы, но при этом не исключается возможность приглашения специалистов из других городов, хорошо себя зарекомендовавших профессионалов.

Системный анализ структуры Академии показывает, что она полностью отвечает стоящим задачам. Наши факультеты, кафедры и иные структурные подразделения органично взаимосвязаны и функционируют как целостная, сбалансированная система. Сохраняя «классическую» архитектуру вуза (факультет – кафедра – студент), Академия обеспечивает непрерывное обучение чиновников и менеджеров в процессе всей их профессиональной деятельности, реализуя концепцию о непрерывном образовании управленца в течение всей его карьеры. Данная функция в Академии осуществляется *факультетом профессиональной переподготовки и повышения квали-*

фикации государственных и муниципальных служащих. В рамках госзаказа по профессиональной переподготовке государственных и муниципальных служащих Республики Башкортостан Академия ведет планомерную работу по совершенствованию уже существующих и разработке новых программ профессиональной переподготовки отдельных категорий государственных и муниципальных служащих. В их числе заместители министров, начальники отделов, специалисты-эксперты министерств и ведомств, главы администраций муниципальных районов, управляющие делами, работники кадровых служб. В целях более эффективной организации учебного процесса широко используются информационные технологии. В ближайшее время факультет планирует развитие таких актуальных направлений профессиональной подготовки, как «Государственное и муниципальное управление», «Связи с общественностью в органах власти и бизнеса», «Экологический менеджмент», «Экономика и управление», «Правовые основы рыночной экономики (новеллы Гражданского кодекса)». На рынке образовательных технологий также, несомненно, будут востребованы программы повышения квалификации: «Особенности реформирования бюджетного учета», «Экономика и менеджмент в образовательном учреждении», «Помощник руководителя», «Кадровые технологии в государственном управлении», «Коррупция: причины, проявления, пути противодействия», «Информационные технологии в государственном управлении», «Основы финансово-экономических знаний».

Миссией факультета государственного и муниципального управления является подготовка специалистов для органов государственной и муниципальной власти, обладающих необходимыми знаниями и высокой управленческой культурой. Люди, работающие в рамках публичной службы, должны находиться в особых правовых и морально-этических отношениях с государством. Кроме принципа лояльности государственного служащего государству и политической системе, для него важны верность долгу

и осознание ответственности перед людьми, служить которым он призван.

Специальности факультета экономики и управления дают комплекс знаний в сферах антикризисного управления и финансового оздоровления предприятий, антикризисного менеджмента, финансового анализа и мониторинга деятельности предприятия, его диагностики и предупреждения неплатежеспособности и несостоятельности, правовых основ исполнения процедур банкротства и арбитражного процесса.

Юридический факультет обеспечивает эффективное решение образовательных, учебно-педагогических, организационно-методических, научно-исследовательских и информационно-аналитических задач по подготовке юристов государственно-правовой специализации и переподготовке специалистов в области государственного и муниципального управления. Учитывая специфику Академии, факультет привлекает к участию в образовательном процессе работников органов государственной власти, имеющих соответствующую квалификацию и богатый опыт работы. Как правило, выпускники юридического факультета определяются со сферой своей деятельности и находят для себя нишу в условиях рыночных отношений. Многие из них проходят гражданскую службу в администрациях районов республики и в структурах Министерства земельных и имущественных отношений Республики Башкортостан, занимают должности мировых судей, являются руководителями ряда хозяйствующих субъектов с различной формой собственности, индивидуальными предпринимателями.

Инновационное развитие работы Академии требует самой тесной конвергенции образовательной и научно-исследовательской деятельности. Данная функция возложена на Научно-исследовательский центр проблем управления и государственной службы. С момента своего появления НИЦ был призван консолидировать научно-исследовательскую деятельность Академии, способствовать внедрению в образовательный процесс новейших научных достижений и разработок в области государственного и

муниципального управления, политической науки, экономики, социологии. В то же время благодаря тому, что научные сотрудники НИЦ всегда работали в аудитории со студентами и слушателями, постоянно осуществлялась «обратная» связь, нащупывались «болевые точки» развития государственной и муниципальной службы. Помимо этого, исследуя политико-трансформационные процессы в Республике Башкортостан, проблемы государственной кадровой политики и местного самоуправления, государственно-управленческие аспекты социально-экономического и демографического развития региона, сотрудники НИЦ регулярно готовят информационно-аналитические материалы для Администрации Президента Республики Башкортостан, министерств и ведомств республики.

В перспективе одним из безусловных приоритетов научных исследований будет являться развитие управленческой науки, в том числе политологии и социологии. Силами БАГСУ будут разрабатываться научные критерии эффективности государственного служащего. Не только для Башкортостана, но и для России в целом давно назрел вопрос разработки стандартов профессиональной компетенции для той или иной должности.

Возможность послевузовского обучения и актуализации научного потенциала студентов и слушателей обеспечивает собственная аспирантура по шести специальностям. В стенах Академии активно работает Совет по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора экономических наук. Настоящей трибуной для постановки и решения научных проблем стал журнал «Экономика и управление», входящий в Перечень ведущих рецензируемых журналов России, рекомендуемых ВАК для опубликования результатов научных исследований.

Эффективная системная работа всех подразделений БАГСУ предполагает наличие обратной связи вуза как с общественностью, так и с потенциальными работодателями. В этих целях в Академии работает отдел по взаимодействию с общественностью и

работе с кадровым резервом, сформированным из выпускников БАГСУ. Включенные в данный резерв выпускники получили высокие баллы по образовательным дисциплинам и в процессе экспертной оценки личностных и деловых качеств.

Возможно, в будущем БАГСУ сможет занять нишу независимого центра кадрового тестирования и диагностики, оказывающего HR-услуги органам государственной власти и местного самоуправления. Профессиональная диагностика представляет собой систему процедур, которая призвана помочь руководителю увидеть и оценить свои профессиональные качества и те недостатки в подготовке, которые соответственно можно определить как потребность в обучении. Такие центры существуют в США, странах Европейского Союза, Японии, Казахстане. Можно сказать, что это успешно апробированная мировая практика.

В целом идеальная модель Академии будущего представляется как сложная система, сочетающая в себе черты вуза, преуспевающей фирмы, базы научной информации по проблемам государственного управления, аналитического центра, экспертного сообщества, дискуссионной площадки и клуба выпускников. Большой оптимизм в отношении реализации данной модели внушает тот факт, что в республике на высшем уровне утвердился взгляд на обучение работников сферы государственного управления как на важнейший вид инвестиций в будущее государства. В свою очередь, миссия БАГСУ заключается в формулировании и развитии новой философии государственной службы Республики Башкортостан, отвечающей реалиям новой России.

Думаю, я не ошибусь в своем прогнозе: в ближайшие двадцать лет БАГСУ сохранит свой статус единственного профильного учебного заведения, которое готовит кадры для государственной и муниципальной службы и местного самоуправления Республики Башкортостан. А это означает, что на этом поле у наших выпускников не будет конкурентов...

Развитие централизованной системы размещения государственных заказов в Республике Башкортостан

С.НОВИКОВ

В каждом регионе формируется уникальная система закупок, то есть система отношений между заказчиками и поставщиками, которая функционирует в рамках определенных процедур. Такая система характеризуется набором показателей, определяющих степень прозрачности, эффективности, конкурентности торгов и других параметров, влияющих на результативность работы.

Еще в 2010 г. в республике все заказы размещались децентрализованно. Каждый бюджетополучатель осуществлял размещение заказов для своих нужд самостоятельно. В таких условиях было проблематично на должном уровне контролировать эффективность расходования бюджетных средств. Отмечались высокие значения отклонений закупочных цен от рыночной стоимости, низкий уровень конкуренции в процессе совершения закупок (до 1,5 заявок на один лот), технические задания формировались, как правило, под конкретного поставщика, наблюдалась высокая доля заказов у единственного источника.

Так, по данным Башкортостанстата, в 2010 г. заказчиками было размещено государственных заказов на сумму 18 млрд руб.; при этом по результатам торгов и запросов котировок – всего на сумму 6,7 млрд руб., или 37 % от общей стоимости всех закупок. Соответственно с единственным поставщиком без торгов и по результатам несостоявшихся процедур заключено сделок на сумму 11,2 млрд руб., или 63 % от общего объема государственных заказов.

В итоге при сложившейся структуре закупок, когда подавляющее большинство заказов размещалось *на безальтернативной основе, без соблюдения принципов открытости и конкуренции, имела место низкая экономия бюджетных средств, которая не превышала 7 %*. Аналогичная ситуация складывалась в 2008 и 2009 гг.

Всего за 2010 г. было проведено чуть больше 4 тыс. торгов. Из них в электронной форме – только 15 аукционов на сумму 8 млн рублей. Подобная деактивация рыночных механизмов приводила к снижению экономии бюджетных средств, отсутствию прозрачности государственных закупок и росту коррупционных проявлений в этой сфере деятельности.

По уровню развития системы госзакупок и электронной торговли Республика Башкортостан явно уступала другим российским регионам. По данным национального рейтинга прозрачности закупок, Башкортостан по итогам 2009 г. получил сертификат «средней прозрачности» и занял 34-е место среди субъектов Российской Федерации. В обследованиях учитывались такие важные индикаторы, как среднее число поставщиков, допущенных к торгам, и доля закупок по результатам торгов. Также оценивались снижение стартовой цены процедур, завышение цен, другие показатели прозрачности, конкуренции и эффективности закупочных процедур. Факт невысокого положения в рейтинге можно также объяснить имевшими место многочисленными нарушениями, выявляемыми контрольными и надзорными органами по Республике Башкортостан.

Таким образом, ранее действовавшая в республике децентрализованная модель управления государственными заказами продемонстрировала свою неэффективность. Вопросы внедрения инновационных технологий и современных форм размещения заказов, централизации закупок и построения новой организационной структуры управления данными процессами стояли в республике крайне остро. Необходимость

Новиков Сергей Владимирович, Председатель Государственного комитета Республики Башкортостан по размещению государственных заказов, канд. экон. наук. E-mail: goskomzakaz@bashkortostan.ru

их решения диктовала сама жизнь, и в августе 2010 г. Указом Президента Республики Башкортостан «О структуре исполнительных органов государственной власти Республики Башкортостан» был образован уполномоченный орган – Государственный комитет Республики Башкортостан по размещению государственных заказов (далее – Госкомитет РБ). Это стало началом развития в регионе совершенно новых отношений в сфере госзаказа, становления централизованной республиканской системы размещения государственных заказов, построения прозрачной и эффективной системы торгов.

В соответствии с Постановлением Правительства республики от 13 ноября 2010 г. № 426 «О введении в действие номенклатуры товаров, работ и услуг, размещение заказов на которые для государственных заказчиков осуществляется Государственным комитетом Республики Башкортостан по размещению государственных заказов» Госкомитетом РБ успешно организован сложный процесс поэтапной централизации республиканской системы государственных закупок: с 15 ноября 2010 г. – централизованное размещение заказов на продукты питания, медоборудование, медикаменты, перевязочные средства, иные товары, приобретаемые в рамках средств на прочие лечебные расходы; с 1 января 2011 г. – торги на выполнение текущего и капитального ремонта; с 1 апреля 2011 г. – размещение заказов в рамках Республиканской адресной инвестиционной программы (строительство объектов жилищно-коммунальной, социальной и культурной инфраструктуры); с 1 июля 2011 г. – закупки по всем остальным направлениям расходования средств бюджета Республики Башкортостан и внебюджетных фондов.

Важнейшим итогом работы стало обеспечение перехода на новую электронную систему размещения заказов через общероссийский интернет-портал государственных закупок.

В отличие от специализированных структур других регионов, Госкомитет РБ можно отнести к категории «полноприводных» уполномоченных органов, замыкающих на себе весь цикл работ по размещению заказов: от формирования и размещения на сайте закупочной документации до организации процедур и подведения итогов торгов. Государственные заказчики республики осуществляют только заключение контрактов.

С момента начала размещения заказов за 9 месяцев Госкомитетом РБ уже объявлено порядка 5 тысяч электронных торгов на сумму более 7,7 млрд руб. Из них подведены итоги по 4,5 тыс. процедур на общую сумму 4 млрд руб. Экономия бюджетных средств составила 15 %. Это более чем в 2 раза превышает эффективность традиционных закупок – конкурсов и «молоточных» аукционов, проводимых в 2010 г.

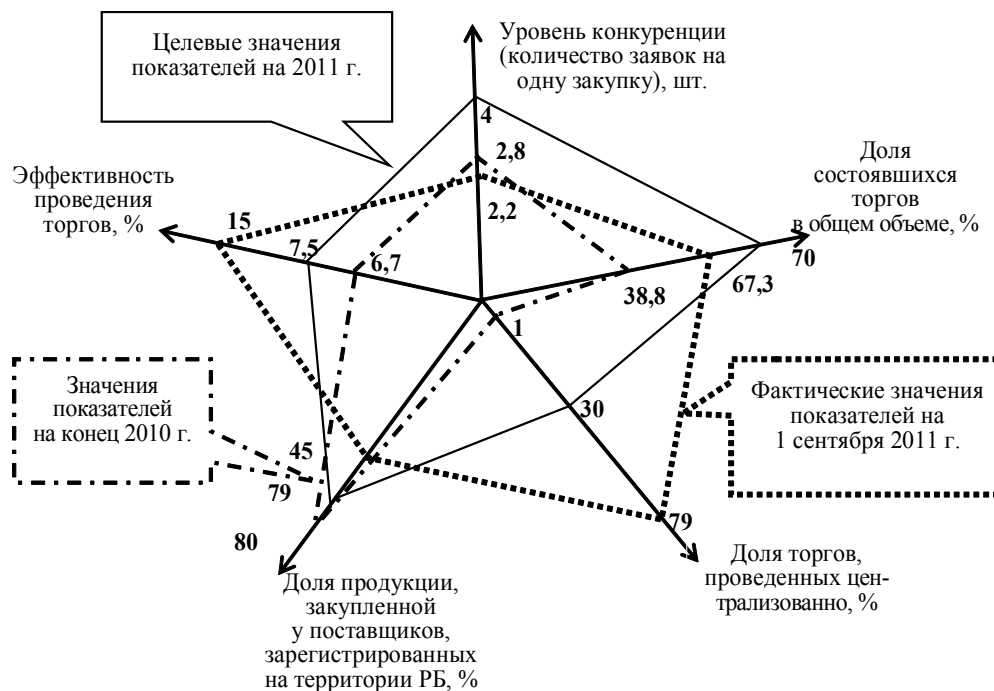
Для оценки развития республиканской централизованной системы размещения государственных заказов Госкомитетом РБ ежеквартально осуществляется анализ эффективности работы по целевым показателям на 2011 г., утвержденным Президентом Республики Башкортостан (см. табл.).

**Целевые показатели деятельности Госкомитета РБ
по размещению государственных заказов на 2011 г.**

Наименование целевых показателей	Целевое значение показателя на конец 2011 г.
Эффективность проведения торгов (%)	7,5
Уровень конкуренции (количество заявок на одну закупочную процедуру)	4
Доля состоявшихся торгов в общем количестве/объеме проведенных торгов (%)	70/70
Доля торгов, проведенных централизованно, в общем количестве торгов (%)	30
Доля продукции, закупленной у поставщиков (подрядчиков, исполнителей), зарегистрированных на территории РБ, в общем объеме госзаказов (%)	78

С 1 января 2011 г., с учетом изменений в федеральном законодательстве, в структуре государственных закупок наметился положительный сдвиг в пользу электронных торгов – *за первое полугодие текущего года в республике проведено 2158 электронных аукционов на сумму 4307,2 млн руб.*

Целевые показатели деятельности Госкомитета РБ утверждались из расчета, что они будут достигнуты в течение года. Но по нескольким позициям фактические результаты уже на 1 сентября 2011 г. заметно превышают прогнозно-целевые значения. Так, основной критерий эффективной деятельности уполномоченного органа по размещению государственных заказов – экономия бюджетных средств – превышает запланированное значение на 7,5 п.п., а по показателю доли торгов, проведенных централизованно, достигнуто превышение по сравнению с ожидаемым значением (30 %) в 2,5 раза (см. рис.).



Целевая диаграмма показателей Госкомитета РБ по размещению государственных заказов

В начале 2011 г. доля состоявшихся торгов составляла 37 % от общего числа проведенных процедур. Значительная часть контрактов заключалась с единственным поставщиком, так как большая часть участников размещения заказов была неподготовлена к переходу на электронные торги. Однако благодаря созданной системе электронных торгов и повышению прозрачности закупок, в том числе за счет внедрения механизмов бинарного рассмотрения заявок, в закупочный процесс включается все большее число добросовестных поставщиков и подрядчиков республики. В последние месяцы уровень конкуренции на торгах возрос в среднем до 3 заявок на одну процедуру, а по ряду закупок, например, в медицинской и строительной сферах, количество претендентов на заключение контрактов достигает 10–15, и их число на электронных площадках продолжает неуклонно расти: *за первые 7 месяцев 2011 г. количество заявок на одну закупку увеличилось с 1,03 до 3,00 (при целевом значении этого показателя – 4 заявки на одну закупку), то есть почти в 3 раза.*

Благодаря механизмам здоровой конкуренции экономия бюджетных средств по состоянию на 1 сентября 2011 г. по Госкомитету РБ по завершённым процедурам сформирована в объеме почти 590 млн руб., или 15 %. В 2010 г. этот показатель в целом по республике составлял 1295 млн руб., или 6,7 %, в 2009 г. – 1134 млн руб. (не превысил 3,9 %).

Таким образом, не остается сомнений в том, что принятые на федеральном и региональном уровнях решения в части совершенствования механизмов организации и проведения закупочных процедур, осуществления перехода к системе электронных торгов через единый для всех портал государственных закупок, создания в регионе уполномоченного органа как центра сосредоточения квалифицированных специалистов, централизации закупочного процесса позволили значительно повысить качество и эффективность торгов в Республике Башкортостан, а также создать предпосылки для построения прозрачной региональной системы государственных закупок.

Вместе с тем перед Госкомитетом РБ наряду с тактическими задачами стоят первоочередные стратегические задачи. Необходимо проработать ряд вопросов в тех сферах деятельности, где сегодня наблюдается дефицит государственного регулирования, а именно: навести порядок в области ценообразования, обеспечить плановость размещения заказов, повысить эффективность и прозрачность исполнения государственных контрактов (и не только в сфере госзакупок).

В настоящее время усиливается значимость повышения эффективности конкурентных механизмов во всех сферах государственного управления. Формирование единой государственной системы торгов на основе общих принципов и подходов к ее организационно-методологическому и нормативно-правовому обеспечению является одним из условий успешного экономического развития субъектов Российской Федерации. Использование конкурентных механизмов управления государственными ресурсами основывается на природе гражданского и антимонопольного законодательства, составляющих в комплексе единое конкурентное право.

В целях эффективного использования государственных ресурсов целесообразно создание в Республике Башкортостан единого органа в сфере конкурентной политики с такими функциями, как, например, проведение торгов в сфере управления государственным имуществом, лесных торгов, торгов в сфере природопользования. Это позволит эффективно и прозрачно распоряжаться активами во всех сферах государственного управления, а также вывести конкуренцию продавцов и покупателей республики на более качественный уровень, обеспечив существенное снижение коррупции в госсекторе. Подобная практика хорошо зарекомендовала себя во многих регионах России.

Такие схемы широко применяются и в корпоративном секторе. Например, крупное акционерное общество АНК «Башнефть» в рамках одного структурного подразделения и единого методологического подхода к организации торгов проводит электронные аукционы на поставку продукции, а также на продажу активов и неликвидного имущества предприятия. Это обеспечивает прозрачность системы конкурентных закупок и продаж, высокую экономию средств бюджета организации. И это не единственный положительный пример.

Максимально полно данные проблемы в государственном секторе призвана решить Федеральная, или, как ее еще называют, интегрированная, контрактная система, которая предполагает реализацию принципов единого цикла формирования, размещения и исполнения заказов и способствует повышению надежности управления технологическими и экономическими рисками в сфере обеспечения и реализации государственных активов.

В настоящее время в республике активно проводится целенаправленная работа по формированию интегрированной контрактной системы. В соответствии с Соглашением о взаимодействии между Счетной палатой Российской Федерации и Правительством Республики Башкортостан создана совместная рабочая группа и утвержден План мероприятий, который предусматривает разработку к 2012 г. информационно-технологического макета интегрированной контрактной системы

Республики Башкортостан, организацию работы по проведению пилотных экспериментов, подготовку предложений в части внедрения проектных и организационно-технических решений интегрированной контрактной системы нашего региона в других субъектах Российской Федерации.

К данной работе привлечен Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра Российской академии наук, который победил в конкурсе, проведенном Государственным научно-исследовательским институтом системного анализа Счетной палаты Российской Федерации. В настоящее время ведется разработка научно-методических рекомендаций по формированию и сопровождению пилотных проектов по стратегическому планированию и аудиту социально-экономического развития Республики Башкортостан.

В завершение отметим, что успешная реализация данных планов позволит сформировать в республике необходимый и достаточный задел для развития Федеральной контрактной системы и обеспечить тем самым высокоэффективное функционирование региональных систем планирования, размещения и исполнения государственных заказов.

Литература

1. Проведение торгов и других способов размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд в Республике Башкортостан: стат. бюл. (январь-декабрь 2010 г.) – Уфа: Башкортостанстат, 2011. – 16 с., табл.
2. Проведение торгов и других способов размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд в Республике Башкортостан: стат. бюл. (январь-июнь 2011 г.) – Уфа: Башкортостанстат, 2011. – 16 с., табл.

Личность в истории

Настоящие государственники

М.КУТЛУГАЛЛЯМОВ

Народный председатель

Далеко на юго-востоке Башкортостана, где мощный хребет Ирендыка клином уходит вглубь необозримых степей, привольно раскинулся Баймакский район, по территории занимающий третье, а по численности населения – пятое место в республике. Здесь имеются богатые месторождения медноколчеданных руд, россыпного и рудного золота, строительных и поделочных камней, значительные запасы подземных вод. Баймакцы издавна производили много зерна особо ценных сильных и твердых сортов пшеницы, мяса, молока, кумыса, шерсти. Словом, первая часть топонима «Баймак» уже давно ассоциируется с понятием «богатый» – бай.

Затянувшееся вступление к небольшой заметке о **З.Ш. Акназарове**, возглавлявшем Правительство Башкортостана без малого четверть века, объясню двумя причинами. Во-первых, Баймак – малая родина этого выдающегося государственного деятеля (заметим, что Баймакский район дал республике множество талантливых руководителей промышленности и сельского хозяйства, героев труда, ученых, деятелей культуры; и этот источник, к счастью, неиссякаем). Во-вторых,

Кутлугаллямов Марсель Аксанович, публицист. E-mail: ekonuprav@ufanet.ru

глава исполнительной власти в соответствии с должностными полномочиями приоритетно занимается экономикой, то есть тем, что является материальной основой нашей жизни.

Республика Башкортостан во все периоды новейшей истории являлась одним из ведущих регионов страны. Такое положение обеспечивалось не только за счет нефти, плодородных черноземов или запасов руд цветных металлов. Башкортостан всегда славился кадрами, которые силой своего интеллекта и организаторского таланта умели преобразовать природные богатства в экономическую мощь.

Зекерия Шарафутдинович Акназаров относится к числу людей, которые от природы бывают одарены необыкновенным трудолюбием, государственным мышлением и в то же время удивительной скромностью. З.Ш.Акназаров готовил себя к учительскому труду. Окончив Темясовское педагогическое училище, в начале Великой Отечественной войны работал в школе, получил диплом Башкирского государственного педагогического института. Но судьба сложилась так, что основную часть жизни пришлось посвятить комсомольской, партийной и государственной деятельности. Надо отдать должное руководителям республики послевоенного периода, разглядевшим в башкирском пареньке из глубинки потенциал крупного руководителя, который с исключительной компетентностью будет решать сложнейшие задачи хозяйственного развития Башкортостана.

Война, безусловно являясь всеобъемлющим бедствием, одновременно дает мощный толчок росту производительных сил ряда отраслей хозяйства, направленных преимущественно на удовлетворение военных нужд. А промышленная инфраструктура нашей республики, пополненная эвакуированными из западных областей предприятиями, располагала значительным техническим, технологическим и интеллектуальным потенциалом. Основная задача руководства республики в 1950–1960-е гг. заключалась в том, чтобы, не растеряв созданную в войну материально-техническую базу, кадры и накопленный опыт, сформировать прочную, диверсифицированную, динамично развивающуюся экономику. Башкортостану всегда везло на мудрых, с масштабным мышлением руководителей, к числу которых, без сомнения, относятся С.Д.Игнатьев, С.А.Вагапов, З.Н.Нуриев, М.З.Шакиров, Н.Р.Уразбаев, М.Г.Рахимов. В этой когорте талантливых государственных деятелей достойное место принадлежит и З.Ш.Акназарову. Он необыкновенно рано созрел для серьезных должностей. В двадцать семь лет – первый секретарь обкома комсомола. В тридцать – заведующий отделом парторганов обкома партии, ведущим отделом этой структуры. И, наконец, в тридцать восемь лет Акназаров возглавил Правительство республики.

Начало 1960-х годов. Время перманентных перемен в административно-управленческой структуре народного хозяйства страны. Тогдашний руководитель страны Н.С.Хрущев часто принимал спонтанные решения, пытаясь по-своему оптимизировать стратегию развития как промышленности, так и сельского хозяйства. Главам республик, краев и областей приходилось прилагать немало усилий, чтобы как-то нивелировать волюнтаризм, навязываемый регионам сверху. Причем от административной чехарды больше всего страдало сельское хозяйство, наиболее болезненно реагирующее на всякого рода реформы. Как выходец из села Акназаров глубоко понимал настроение селян, их проблемы, поэтому хорошо видел пути улучшения жизни в деревне. «Сельскими делами я занимался с удовольствием. И вообще, к сельчанам у меня особое отношение, – признавался много лет спустя Зекерия Шарафутдинович. – Может быть, потому, что сам родился и вырос в деревне, был в молодости сельским учителем. Но главное, чем подкупают меня сельские труженики, так это особенной преданностью делу, открытостью, энтузиазмом и добротой». Поэтому неудивительно, что Председатель Правительства лично был знаком с сотнями механизаторов, животноводов, овощеводов. Так, например, его связывали дружеские отношения с животноводом из Хайбуллинского района

Кильдебаем Сулеймановым, комбайнером из Баймака Ризой Яхиным, свекловодами из Кармаскалинского района Раилем Камаловым и Фаритом Садыковым, бригадиром овощеводов из Уфимского района Зоей Коршуновой – Героями Социалистического Труда. Даже будучи опытным руководителем, Акназаров продолжал учиться у хозяйственников разного ранга. Он умел дорожить каждой крупницей опыта, добытой другими, искренностью человеческих отношений.

В отличие от многих руководителей республики, Председатель Правительства высоко ценил изыскания и практические достижения ученых. Благодаря активному внедрению в производство разработок ученых-аграриев, Башкортостан в 1960–1970-е гг. стал подлинной житницей страны, поставляя государству миллионы тонн зерна, сотни тысяч тонн мяса, молока. К сожалению, по тогдашней практике, заготовки продуктов и полеводства, и животноводства часто производились без объективного учета возможностей хозяйств. В такой обстановке, отстаивая интересы республики, Акназаров умел проявлять и твердость характера, и дипломатическую гибкость, и крестьянскую хитринку.

Возглавляя Правительство, З.Ш.Акназаров много занимался проблемами формирования социальной инфраструктуры в бурно развивающихся в те годы промышленных центрах. Решению многих вопросов способствовали его личные отношения с государственными деятелями союзного уровня. Так, немалую помощь республике оказывали председатель Госплана СССР Николай Байбаков, министры Василий Гарбузов, Петр Дементьев, Петр Ломако, Валентин Шашин и др. Трудно переоценить вклад в промышленное развитие Башкортостана специалистов, ученых и промышленников, приехавших в нашу республику в разное время из Москвы, Ленинграда, других областей страны для того, чтобы помочь в развитии экономики и культуры края. Именно это произошло в 30–40-е гг. минувшего века с нефтяной индустрией Башкортостана. Тогда у нас собрались лучшие представители геологов, буровиков, промысловиков, инженеров из разных концов страны. В бытность Акназарова Председателем Правительства башкирские нефтяники продолжили добрую традицию взаимопомощи, внося весомый вклад в освоение месторождений Западной Сибири. Позже Зекерия Шарафутдинович вспоминал о тесном взаимодействии с выдающимися нефтяниками Степаном Кувькиным, Евгением Столяровым, Гумером Теляшевым, Ампиrom Сыртлановым. По глубокому убеждению Акназарова, нефтяная, нефтеперерабатывающая отрасли республики остаются надежной гарантией стабильного развития ее промышленности и обеспечения социального благополучия населения.

Нетрудно догадаться, что круг обязанностей Председателя Совета Министров был весьма обширен. Много времени у Акназарова уходило на командировки в Москву для решения важных вопросов экономического, культурного развития Башкортостана, не говоря уж о поездках в районы и города республики. Сослуживцы Зекерии Шарафутдиновича утверждали, что нет в Башкортостане колхоза и совхоза, где бы он не побывал хотя бы раз. Что касается приема посетителей, то при Акназарове не было такого, чтобы он проводился только в определенные дни и часы. К главе Правительства, с учетом важности вопроса, могли попасть рабочий, доярка, строитель, а тем более председатель колхоза, директор совхоза. Руководители районов и городов не должны были задерживаться в приемной в ожидании встречи. Председатель Правительства мог иногда прервать небольшое аппаратное совещание для того, чтобы принять людей, приехавших из отдаленных районов.

Радетелям аппаратного этикета такая форма работы может показаться неорганизованностью. Но такая работа у Акназарова была именно организована, таков был стиль, который помогал ему решать многие проблемы, касающиеся и всей республики, и отдельных людей. Подобная открытость способствовала авторитету Правительства.

Директор моторной державы

Посещая нашу республику, руководители партии и государства, да и зарубежные высокие гости старались непременно побывать на Уфимском моторном заводе, впоследствии преобразованном в УМПО – моторостроительное производственное объединение. Так, в январе 1973 года в Башкортостан прибыл Председатель Совета Министров СССР Алексей Николаевич Косыгин – по свидетельству современников и историков, самый эффективный глава Правительства страны за послевоенный период. Именно он отметил, что в Политбюро ЦК КПСС Уфимский завод называют «моторной державой Страны Советов», а также то, что 70 % истребительной авиации СССР и стран Варшавского Договора летает на уфимских моторах. Как потом неоднократно подчеркивал Косыгин, большое впечатление на него произвел **Михаил Алексеевич Ферин** – директор государственного масштаба.

Прошло более тридцати лет, как нет с нами Ферина, но моторостроители помнят его, помнят и те годы, когда у каждого заводчанина работы было невпроворот. Поскольку имя Ферина до сих пор на слуху и он остается популярным «объектом» для историков, случается, что и сейчас некоторые судят о нем в основном как о директоре-администраторе, хотя и превосходном. Да, Ферин умел подбирать кадры, конкретизировать обязанности каждого, а потом требовать добросовестной работы. Понятно, что это все – больше из области искусства управления, чем из арсенала администратора-исполнителя. К тому же и в этом случае затрагивается только часть его огромного природного таланта руководителя, его умения ежедневно и всегда достойно служить порученному делу, увлекая за собой сотни и тысячи своих сторонников.

Известно, что М.А.Ферин родился в городке Торжок Тверской губернии 14 декабря 1907 года в рабочей семье. Путь Ферина уникален и в то же время обычен для той эпохи. Выходец из низов, он своим трудом и талантом достиг грандиозных успехов и высот. Директор одного из крупнейших предприятий авиационной промышленности, выдающийся организатор производства, государственный деятель с многолетним стажем, ученый, дважды лауреат Государственной премии СССР, Герой Социалистического Труда, он награжден пятью орденами Ленина, тремя – Трудового Красного Знамени, орденом «Знак Почета». В годы Великой Отечественной войны, будучи главным металлургом завода, он упорно работал над созданием нового жаростойкого сплава для наплавки на клапаны авиамоторов, затем успешно внедрил изобретение в производство, за что получил в 1946 г. Государственную (Сталинскую) премию.

М.А.Ферин принял завод в 1947 году. К 1955 году на предприятии трудились до 65 тысяч человек. К тому времени завод уже приступил к серийному выпуску первого реактивного двигателя. Параллельно продолжалось производство поршневых моторов в установленных объемах. Работали упорно. Постоянно шло освоение и более современных образцов авиационных и других (специальных) двигателей.

Мы, журналисты, обычно писали, что Ферин (имея, конечно, в виду и весь коллектив завода) работал в условиях жесточайшей конкуренции с Западом. И победил! Да, он успел в предельно сжатые сроки «поставить на крыло» истребительную авиацию страны на новых двигателях. Однако слово «конкуренция» не в состоянии передать всю напряженность ситуации. Тогда была настоящая открытая конфронтация, битва за выживание страны. Ведь целых восемь лет – с 1945 до 1953 г. (до испытания у нас первой атомной бомбы) – уязвимость страны была очень высока. Надежда была только на истребительную авиацию и ПВО, которые бы могли закрыть небо над страной, не допустить вторжения вражеских самолетов в глубь страны. Поэтому спрос, требовательность и ответственность на заводе и в министерстве по-прежнему были ничуть не ниже, чем в годы войны.

Сложно представить, какие трудности пришлось перенести директору завода, какие силы потратить, сколько бессонных ночей пережить, пожертвовать личным, чтобы выстоять и победить в таких условиях. Но М.А.Ферин умело концентрировал всеобщие усилия и использовал все обстоятельства для выполнения государственного

плана. Он действительно был, выражаясь словами поэта, «слуга царю, отец солдатам». При нем в цене были толковые и работоспособные, а не подхалимы или услужливые люди. Михаил Алексеевич берег кадры, проявляя в этом отношении, пожалуй, даже жадность, и с большим трудом отпускал толковых людей на сторону.

Как Ферин работал и добивался успеха? Разве ему было хоть когда-нибудь легко, если перевод завода на выпуск реактивных, принципиально новых моторов и экстренное обеспечение ими почти всей истребительной авиации страны выпал на период его работы? Нет, конечно! Современники, наблюдая за ним, замечали, что он был великолепным аналитиком. Поэтому он не метался из стороны в сторону, теряя время и силы, а неустанно двигался к намеченной цели. Он сам внимательно анализировал все проблемы, выслушивал специалистов и лишь потом принимал решение. Его проработки были всегда глубже и «дальнобойнее», чем у других.

Легенд о М.А.Ферине до сих пор много. Он повсюду оставил свой след. «Вогнать» его в какой-то известный человеческий типаж невозможно, если хоть немножко соприкоснешься с его «державой». А «державка» – завод и поселок – была как целое государство: со своим авиаотрядом, самолетами и аэродромом; с железнодорожным цехом со своей ремонтной базой, путями и подвижным составом, обслуживавшим еще два десятка предприятий района; с автохозяйством, имевшим более тысячи единиц транспортных средств и механизмов; лечебной базой, санаторием-профилакторием; дворцами культуры, базами отдыха, центрами юных техников, стадионом и спортклубом, своей командой автогонщиков, подсобным хозяйством, состоявшим из пяти окружающих Уфу совхозов. Жилой фонд завода перевалил за миллион квадратных метров, общежития для молодежи превратились в целый городок с населением более тридцати тысяч человек.

М.А.Ферин активно участвовал в делах коллектива, изучал различные начинания, родившиеся в цехах. Вникнув, говорил свое слово. Зачастую он их благословлял, добавляя свои мудрые пожелания. Это предопределяло успех, так как Ферина окружали достойные и талантливые люди. Они помогали ему растить молодые кадры, добиваться новых побед. Михаил Алексеевич панорамно смотрел на жизнь и имел к ней большой интерес, выписывал и читал удивительно большое количество газет и журналов, обладал цепкой памятью, был энциклопедически широко подготовлен во всех сферах жизни. Он прекрасно понимал, что чем больше граней у коллектива, тем более живучим и богатым он будет. Он создавал квалифицированный и могучий трудовой коллектив моторостроителей – этих заслуг у него не отнять.

Михаил Алексеевич был умен и находчив, обладал многими талантами, в том числе организатора, оратора и дипломата. Обладая такими качествами, он больше воспитывал и учил, чем наказывал. И имел успех.

Умение управлять, привлекать к себе людей приходит не сразу и не возникает на пустом месте. Оно, кроме определенного таланта, требует еще и постоянного внимательного отношения к событиям и поведению людей, объективного анализа причин их изменений. Только так, по кирпичику, шаг за шагом, можно постигнуть искусство управления, научиться влиять на людей и без понуканий организовать производство. Зная и понимая все это, Ферин, озадаченный поведением кого-нибудь из подчиненных ему руководителей, мог подолгу сидеть молча, перебирая новые варианты воздействия на него, или размышлял о последствиях, которые появятся при его замене. Создавалось впечатление, что завод – его детище и в то же время отчий дом. Вот такой он был государственный.

*Наш постоянный автор, большой друг нашего журнала, замечательный журналист **Марсель Аксанович КУТЛУГАЛЛЯМОВ** 15 сентября отметил юбилей – 70 лет со дня рождения. Мы благодарны юбиляру за многолетнее плодотворное сотрудничество с журналом. Сердечно поздравляем Марселя Аксановича со славным юбилеем, желаем ему здоровья, благополучия, долгих лет жизни и творчества!*

Редакция журнала

Общественное мнение о состоянии межнациональных отношений в Республике Башкортостан

А.ГАЛИН

2011 год Указом Президента Республики Башкортостан Р.З.Хамитова объявлен в нашей республике Годом укрепления межнационального согласия. В таком многонациональном регионе, как Республика Башкортостан, эта задача является всегда актуальной, даже если и нет каких-то особых проблем в отношениях между народами, дружно живущими здесь на протяжении веков. Тем более, что время от времени появляются желающие «раскачать лодку» и представить дело таким образом, что напряжение в межнациональных отношениях здесь имеется и даже нарастает.

Политика и межнациональные отношения. Проблема межнациональных отношений существует столько же, сколько существуют сами нации. В этой связи для различных политических акторов нередко возникает соблазн использовать данную проблему в своих, не всегда благородных интересах. Примеров спекуляций в этой сфере можно привести великое множество. Порой имело место и нарочитое, порой – насильственное навязывание точки зрения, согласно которой в данном конкретном многонациональном обществе вообще нет никаких межнациональных проблем. За иллюстрациями не нужно далеко ходить – в нашем советском прошлом был весьма продолжительный период, когда спускаемый сверху интернационализм достиг такой силы и такого размаха, что многие представители национальных меньшинств стеснялись своего происхождения. Самый, пожалуй, известный пример – это Герой Советского Союза Шакирьян Мухамедьянов, шагнувший на поле боя в бессмертие под именем Александр Матросов.

Естественно, что маятник истории через какое-то время качнулся в обратную сторону – социалистический интернационализм стал разваливаться на глазах, а вместе с ним, к сожалению, и сама сверхдержава – Советский Союз. Межнациональные отношения стали порой превращаться в межнациональное хамство, а в крайних случаях – и в прямой геноцид. Кто бы мог предположить, что некогда братские союзные республики будут воевать друг с другом в самом прямом смысле этого слова?

Национальный вопрос стал охотно использоваться в качестве инструмента не только внешне-, но и внутривнутриполитического шантажа и давления, прежде всего – на федеральный центр. Так, в одной из бывших советских автономных республик в эпоху «парада суверенитетов» была отработана следующая технология во взаимоотношениях с Москвой. Когда руководство этой республики вступало в очередной торг по поводу получения каких-либо политических или экономических преференций, то для «размягчения» позиции федерального руководства на политической арене республики появлялась радикальная националистка г-жа Б-ва. В выражениях она не стеснялась, и все ее националистические требования и угрозы звучали для федерального центра крайне неприятно. Стоило только означенному торгу более или менее успешно завершиться, как вышеупомянутая г-жа Б-ва куда-то исчезала. И так до следующего раза.

Желающие поспекулировать на национальном вопросе были и есть, исключением не является и наша республика. Время от времени появлялись «лидеры» национальных общественных организаций и объединений, которые пытались давить как на федеральное, так и на республиканское руководство. Требования при этом выдвигались

Галин Альберт Феликсович, канд. филос. наук, заведующий информационно-аналитическим отделом Администрации Президента Республики Башкортостан. E-mail: kamashaev@mail.ru

самые разнообразные, но все в «защиту интересов» своей нации, которая, по их мнению, была в чем-то ущемлена. Правда, никто из них так и не смог убедительно доказать, что нация их об этом просила и в их услугах нуждалась. Более того, группа лидеров таких объединений и организаций, причем вполне умеренных, пыталась в 1990-х гг. баллотироваться в депутаты в избирательных округах, в которых как раз и была в основном представлена «защищаемая» ими нация. Однако они потерпели фиаско – избиратели отдали предпочтение своим, местным, хорошо знакомым кандидатам.

С началом XXI века на политической сцене Башкортостана стали появляться новые претенденты на роль лидеров национальных организаций и объединений. Они были моложе и гораздо радикальнее своих предшественников. Среди них уже практически не было ученых и представителей творческой интеллигенции. Определенный интерес представляет их самоидентификация, то, как они себя позиционируют. Здесь звучат следующие термины: «пассионарий», «публицист», «аналитик», «независимый политический деятель», «Салават Юлаев наших дней»; есть и «историки», чьи исторические научные труды никому неизвестны.

Лексика, используемая этой новой генерацией «лидеров», также существенно радикальнее и агрессивнее – как по отношению к федеральному центру, так и по отношению к руководству республики, к силовым ведомствам. Одно время имели место даже прямые угрозы: «Поднимем народ», «Выведем на улицы тысячи (или десятки тысяч) человек» и т.п. Все это было щедро представлено в Интернете, в меньшей степени распространялось в печатном виде.

Результаты социологических исследований. Возникает вполне резонный вопрос: существует ли у всего этого бурно изображаемого в Интернете «протестного движения» какая-либо реальная социальная база? Для того чтобы получить на него ответ, было решено в ходе одного из республиканских социологических исследований, проводившегося в феврале 2001 г.¹, предложить респондентам оценить состояние межнациональных отношений в Республике Башкортостан.

Спустя десять лет, зимой и весной 2011 г., в республике неожиданно произошел небольшой всплеск протестной активности некоторых национальных общественных организаций: голодовки, пикеты, обращения к республиканскому и федеральному руководству. Одновременно вновь оживились интернет-дискуссии по политической и национальной тематике. Провокационный характер большинства материалов был вполне очевиден.

То есть повторилось все то же самое, что уже было и десять, и двадцать лет назад. Только на этот раз мишенью для атак, шантажа, угроз и давления выступало уже новое руководство республики. Кончилась вся эта «буря в стакане воды» так же, как и раньше – пшиком. Данные новых социологических исследований² подтвердили, что ничем иным она и не могла закончиться.

Итак, рассмотрим, каким образом жители нашей республики отвечали на вопрос «Как бы Вы оценили состояние межнациональных отношений в Республике Башкортостан?» в ходе двух социологических исследований – 2001 и 2011 гг. (табл. 1).

Таким образом, можно констатировать, что за десять лет не произошло кардинальных изменений в оценке состояния межнациональных отношений в нашей республике. Динамика количественных показателей, причем как позитивная, так и негативная, практически укладывается в расчетную ошибку выборки – 3 %. Иначе говоря, налицо сохранение статус-кво.

¹ Исследование проводилось информационно-аналитическим отделом Администрации Президента Республики Башкортостан. По репрезентативной районированной квотной выборке было опрошено 1048 человек.

² Речь идет о результатах республиканского социологического исследования, проводившегося в мае 2011 г. Научно-исследовательским центром проблем управления и государственной службы Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. Всего по репрезентативной выборке было опрошено 1051 человек. Тип выборки – многоступенчатая территориальная квотная.

Таблица 1

**Динамика оценки состояния межнациональных отношений
в Республике Башкортостан (в %)**

Вариант ответа	Февраль 2001 г.	Май 2011 г.	Изменение, п.п.
1. Отношения спокойные	46,3	49,6	+ 3,3
2. Скорее спокойные, чем напряженные	30,8	33,2	+ 2,4
3. Скорее напряженные, чем спокойные	8,2	8,3	+ 0,1
4. Отношения напряженные	5,1	2,5	- 2,6
5. Затрудняюсь ответить	9,6	6,5	- 3,1

Если сравнить суммы показателей первых двух индикаторов («Отношения спокойные» и «Скорее спокойные, чем напряженные»), то видно, что десять лет назад она составляла 77,1 %, а в настоящее время – 82,8 %. Здесь разница уже чуть более заметная, и положительная динамика ярче выражена ($82,8 - 77,1 = 5,7$ %). Таким образом, общее число в целом положительных оценок все-таки увеличилось.

Сумма негативных оценок за десять лет изменилась незначительно. Здесь важнее другое обстоятельство – в 2011 г. примерно каждый десятый респондент (10,8 % опрошенных) оценивает межнациональные отношения в нашей республике как напряженные и скорее напряженные, чем спокойные. Разумеется, это вряд ли говорит о наличии мощной социальной базы для потенциально возможных межнациональных конфликтов, но тем не менее это точка зрения определенной части населения Башкортостана.

Корреляционный анализ. Рассмотрим взаимосвязь таких основных социально-демографических характеристик респондентов, как место жительства, национальная принадлежность и возраст, с оценкой состояния межнациональных отношений в республике.

Таблица 2

**Оценка состояния межнациональных отношений
в Республике Башкортостан в 2011 г. в зависимости
от места жительства респондентов (в %)**

Вариант ответа	Уфа	Другой крупный город республики (свыше 50 тыс. жителей)	Другой город республики (до 50 тыс. жителей)	Райцентр	Село, деревня
1. Отношения спокойные	42,7	44,6	48,5	60,3	57,6
2. Скорее спокойные, чем напряженные	39,0	36,8	48,5	27,9	25,1
3. Скорее напряженные, чем спокойные	8,6	11,1	3,0	3,0	6,8
4. Отношения напряженные	1,5	2,1	0,0	2,9	3,7
5. Затрудняюсь ответить	8,2	5,4	0,0	5,9	6,8

Показатели первого индикатора – «Отношения спокойные» – у респондентов-горожан заметно ниже, чем у респондентов, живущих в сельской местности (табл. 2). По второму и третьему индикаторам картина прямо противоположная – в городах показатели выше. Количественные показатели четвертого индикатора во всех когортах невелики, но тенденция любопытная – среди сельских жителей несколько больше респондентов, оценивающих межнациональные отношения в республике как напряженные. Общая закономерность – город всегда настроен более негативно – в целом подтверждается, но однозначно напряженными межнациональные отношения чаще называют все-таки сельчане. А теперь сравним данные 2001 и 2011 гг. (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика оценки состояния межнациональных отношений
в Республике Башкортостан в зависимости
от места жительства респондентов (в %)**

Вариант ответа	Уфа		Другой крупный город республики (свыше 50 тыс. жителей)		Другой город республики (до 50 тыс. жителей)		Райцентр, село, деревня	
	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.
1. Отношения спокойные	29,6	42,7	43,9	44,6	55,6	48,5	59,6	59,0
2. Скорее спокойные, чем напряженные	37,0	39,0	31,7	36,8	22,2	48,5	26,0	26,5
3. Скорее напряженные, чем спокойные	14,1	8,6	7,1	11,1	22,2	3,0	5,0	4,9
4. Отношения напряженные	9,6	1,5	5,2	2,1	0,0	0,0	2,0	3,3
5. Затрудняюсь ответить	9,4	8,2	12,1	5,4	0,0	0,0	7,4	6,3

Данные, полученные в ходе двух опросов, позволяют проследить динамику оценки состояния межнациональных отношений в республике в зависимости от места жительства респондентов (табл. 3). По первому индикатору («Отношения спокойные») можно отметить, что в г.Уфе и малых городах показатели за десятилетие заметно изменились: в столице возросли, а в малых городах – наоборот. В то же время в крупных городах и в сельской местности сохраняется статус-кво. В отношении второго индикатора («Скорее спокойные, чем напряженные») можно сказать, что картина несколько иная. В столице республики и в сельской местности показатели почти не изменились, а вот в других городах, особенно в малых, возросли. Как «скорее напряженные, чем спокойные» межнациональные отношения спустя десять лет стали реже оценивать уфимцы и жители малых городов. В противоположную сторону изменилась ситуация в крупных городах, а на селе все осталось по-прежнему. Количество однозначно отрицательных оценок сократилось в г.Уфе и других крупных городах. Остальные изменения являются незначительными.

Рассмотрим, как оценивают межнациональные отношения в 2011 г. представители основных национальных групп (табл. 4). По первому индикатору можно отметить, что наибольшее число положительных оценок высказали представители татарской национальности, а наименьшее – русской. Оценка, высказанная представителями башкирской национальности (51,8 %), несколько выше средней оценки по всему массиву опрошенных (49,6 %). Показатели по второму индикатору свидетельствуют о том, что больше всего неуверенных в своей положительной оценке среди респондентов – представителей русской национальности.

По третьему индикатору в 2011 г. выделяются показатели в когортах татар и русских, а по четвертому – чуть выше показатель у русских. Затруднившихся с ответом несколько больше среди башкир. По другим национальным группам выделяются следующие значимые корреляционные взаимосвязи: представители мордовской национальности оценивают межнациональные отношения как «спокойные» и «скорее напряженные, чем спокойные»; украинской и чувашской – как «скорее спокойные, чем напряженные»; марийской – как «скорее напряженные, чем спокойные» и «напряженные». Выделяется несколько больше проявляющееся, чем в других национальных группах населения, беспокойство респондентов-русских по поводу состояния межнациональных отношений в республике.

Таблица 4

**Динамика оценки состояния межнациональных отношений
в Республике Башкортостан в зависимости
от национальности респондентов (в %)**

Вариант ответа	Башкиры		Русские		Татары	
	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.
1. Отношения спокойные	65,2	51,8	36,7	44,5	44,2	53,8
2. Скорее спокойные, чем напряженные	23,8	30,7	30,8	38,1	34,1	29,7
3. Скорее напряженные, чем спокойные	5,5	7,8	10,9	8,2	6,8	8,6
4. Отношения напряженные	1,8	2,3	8,7	2,8	3,7	2,1
5. Затрудняюсь ответить	3,7	7,4	12,9	6,4	11,2	5,8

Что касается сравнительного анализа результатов опросов 2001 и 2011 гг. относительно оценки состояния межнациональных отношений в РБ в зависимости от национальной принадлежности респондентов (табл. 4), то можно отметить следующее: однозначно положительные оценки стали реже высказывать башкиры, а чаще – русские и татары. Вариант ответа «Отношения скорее спокойные, чем напряженные» стали чаще выбирать башкиры и русские. Среди татар этот показатель несколько снизился. Динамика показателей по третьему индикатору («Скорее напряженные, чем спокойные») незначительна, но можно отметить обозначившиеся тенденции: спустя десять лет этот вариант ответа немного чаще стали выбирать башкиры и татары и чуть реже – русские. По четвертому индикатору наиболее значимое изменение показателя произошло в когорте респондентов русской национальности – число однозначно негативных оценок заметно сократилось. Число затруднившихся дать ответ существенно снизилось среди русских и татар и несколько возросло среди башкир.

Результаты опросов 2001 и 2011 гг. также позволяют проанализировать изменения в оценке состояния межнациональных отношений в республике в зависимости от возраста респондентов (табл. 5).

Таблица 5

**Динамика оценки состояния межнациональных отношений
в Республике Башкортостан в зависимости
от возраста респондентов (в %)**

Вариант ответа	18–29 лет		30–39 лет		40–49 лет		50–59 лет		Старше 60 лет	
	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.	2001 г.	2011 г.
1. Отношения спокойные	36,2	47,6	47,0	46,7	43,0	51,8	44,3	50,2	63,1	51,8
2. Скорее спокойные, чем напряженные	34,4	34,2	31,0	35,2	32,1	33,9	32,5	29,3	20,0	33,1
3. Скорее напряженные, чем спокойные	15,2	9,5	8,4	9,1	9,1	5,9	7,9	11,6	4,9	4,8
4. Отношения напряженные	4,4	2,2	3,6	2,5	5,4	3,8	5,7	2,3	6,3	1,2
5. Затрудняюсь ответить	9,8	6,5	10,0	6,5	10,4	4,6	9,6	6,6	5,7	9,1

Как видно из данных таблицы, в 2011 г. только в возрастной группе старше 60 лет число респондентов, которые оценили межнациональные отношения как спокойные (первый индикатор), сократилось. Практически не изменился этот показатель в возрастной группе от 30 до 39 лет. В других когортах число респондентов, которые оценили межнациональные отношения как спокойные, выросло.

«Скорее спокойными, чем напряженными» межнациональные отношения стали чаще называть респонденты в возрасте от 30 до 49 лет и особенно старше 60 лет. Количество оценок «Скорее напряженные, чем спокойные» в исследовании 2011 г. несколько увеличилось в возрастных группах «50–59 лет» и «30–39 лет». Сократилось их число в группах «18–29 лет», «40–49 лет», «старше 60 лет». Однозначно негативных оценок – «Отношения напряженные» – стало меньше во всех возрастных группах. Число респондентов, затруднившихся дать ответ, возросло только в самой старшей возрастной группе, во всех остальных группах их количество сократилось.

Сравнение результатов социологических исследований 2001 и 2011 гг., на первый взгляд, свидетельствует о том, что восприятие общественным мнением состояния межнациональных отношений в нашей республике за этот период практически не изменилось. Естественно, сразу же напрашивается поверхностный вывод о том, что межнациональные отношения у нас существуют сами по себе, а общественные национальные организации и объединения – отдельно от них. То есть эти организации живут какой-то своей жизнью, вокруг и внутри них происходят различные события, их лидеры время от времени выступают с теми или иными заявлениями, иногда даже довольно драматическими. Но все это вместе на состояние межнациональных отношений, получается, никак не влияет, и оно не изменяется.

Разумеется, на самом деле все гораздо сложнее, и такие однозначные и упрощенные выводы не отражают подлинной картины. Приведенный в данной статье корреляционный анализ показывает, что в отдельных социальных группах оценки межнациональных отношений за прошедшие десять лет изменились достаточно существенно. Предметом отдельного исследования может стать изучение влияния на эти оценки не только деятельности национальных организаций и объединений, но и органов государственной власти, средств массовой информации, творчества деятелей искусства и т.д.

С большой долей уверенности можно предположить, что респонденты, отвечая при проведении социологических исследований на вопрос о состоянии межнациональных отношений, прежде всего вспоминают не о деятельности национальных организаций и объединений, а свой личный опыт. А опыт говорит о том, что в республике, где треть браков является межнациональными, почти у каждого человека есть родственники другой национальности, не говоря уже о друзьях, коллегах и соседях. И никакого особого напряжения в отношениях с этими людьми человек не чувствует.

Необходимо также отметить следующее обстоятельство. Когда лидеры национальных организаций говорят о наличии неких негативных моментов в сфере межнациональных отношений в нашей республике, они не обязательно лукавят. Во-первых, такого рода проблемы всегда были, есть и будут. Другое дело, каковы их масштабы и насколько эффективно их решают акторы политического процесса. Во-вторых, вышеупомянутые лидеры очень часто вольно или невольно воспринимают в качестве межнациональных проблем различного рода трения, недоразумения и даже вражду, которые возникают между руководимыми ими организациями. Причем такая враждебность иногда наблюдается в отношениях между организациями и объединениями, представляющими не разные, а одну национальность.

Самое же главное заключается в том, что в Республике Башкортостан в межнациональных отношениях сохраняются мир и спокойствие. Да, имеются и проблемы, но они вполне решаемы при наличии доброй воли. Задача всех участников политического процесса – такую волю вырабатывать и реализовывать.

В течение нескольких последних лет в республике активно обсуждается проблема промышленной разработки шиханов – четырех гор-одинок, расположенных в Башкирском Предуралье и имеющих статус памятника природы республиканского значения. С одной стороны, промышленная разработка целесообразна с учетом необходимости восполнения дефицита известнякового сырья крупного промышленного предприятия – ОАО «Сода», с другой – она представляет реальную угрозу для памятника природы. В предлагаемом вниманию читателей материале отражена одна из точек зрения на проблему. Мы приглашаем всех желающих принять участие в последующем ее обсуждении.

Кривая Кузнеця и проблема природопользования (на примере шиханов Республики Башкортостан)

А.ШАТОВ

Известно, что значительный материальный прогресс человечества дорого обошелся природе. В погоне за полезными ископаемыми уничтожаются горы; для обеспечения энергоресурсами выкачиваются миллиарды тонн нефти и газа; для увеличения посевов зерновых осушаются болота; в целях обеспечения водой сельского хозяйства и городов строятся водохранилища; для строительства дорог и нефтегазопроводов вырубаются леса, что нарушает среду обитания животных. Например, для производства кальцинированной соды почти полностью «съедено» месторождение известнякового камня шихана Шах-тау, для создания запаса воды реки Белой построено Иштугановское водохранилище. Каждый раз любое воздействие на природу вызывает активное общественное возмущение и протесты. Так, при проектировании и строительстве Иштугановского водохранилища проходили митинги и собрания, имели место многочисленные публикации в прессе, обращения в государственные органы власти с просьбой запретить строительство. Мотив один – нельзя трогать природу, необходимо сохранить ее первозданный вид. Сейчас большая часть жителей республики забыла об этой истории. Никто уже не проклинает инициаторов проекта и строителей водохранилища, большинство вспоминает с благодарностью, особенно в последние засушливые годы. Подобная ситуация сейчас складывается в отношении разработки шиханов Тора-тау и Юрак-тау как месторождения известнякового сырья для ОАО «Сода». Выходит масса публикаций, собираются митинги протеста против передачи шиханов под разработку месторождения сырья, поступают обращения и письма в государственные органы власти.

В достигнутом материальном прогрессе человечества и сохранении природной среды ведущую роль играют развитые страны. Уровень сознательности в сохранении природной среды значительно выше именно в процветающих государствах с высоким уровнем жизни. Здесь люди наиболее рьяно защищают природу, а природоохранная общественная деятельность стоит на одном из первых мест. То есть богатство и технологические инновации открывают возможности для укрепления природоохранной деятельности (при этом необходимо отметить, что технологические инновации появляются по воле рынка). Напомним также, что партии «зеленых» наиболее сильны в развитых странах и иногда становятся у руля власти. Таким образом, покорив природу

Шатов Александр Алексеевич, д-р техн. наук, профессор, начальник инженерно-аналитического управления ОАО «Сода», лауреат Государственной премии в области науки и техники Республики Башкортостан, Заслуженный деятель науки Республики Башкортостан. E-mail: shatov@soda.ru

благодаря технологическому и материальному прогрессу, развитые страны одновременно научились больше ценить ее и беречь.

У экономистов и экологов нет и не может быть единой точки зрения относительно определения зависимости между вредом, наносимым природе конкретным государством, и экономической развитостью этого государства. Ученые выделили страны, которые оказывают максимальное воздействие на ухудшение экологической обстановки на планете: в один список попали страны, наихудшим образом обращающиеся с имеющимися именно у них ресурсами, – Япония, Корея, Сингапур, Нидерланды, в другой – страны, больше всего наносящие вред планете в целом, – США, Китай, Индия, Россия. Исследователи заключили, что чем более развитой является страна, тем сильнее она истребляет природные ресурсы.

Таким образом, связь между ростом материального благополучия и улучшением природопользования выглядит неоднозначно. Ранее считалось, что материальное благополучие ведет к разрушению окружающей среды. Некоторые ученые (Пол Эрлих) утверждали, что людям нужно жить беднее и использовать меньше новых технологий, чтобы минимизировать воздействие на природу. Однако это все в прошлом. За последние несколько десятилетий переворот произошел и в экономике природопользования. Известна концепция, согласно которой по мере экономического развития неравенство доходов сначала возрастает, а затем начинает уменьшаться (Саймон Кузнец). Подобно этому, экологическое воздействие на природу усиливается на ранних стадиях роста, но ситуация начинает улучшаться после достижения определенного уровня благосостояния общества.

Есть и другая экономическая теория природопользования (Стивен Хейворд): для экологичного экономического развития необходима защита прав собственности. При этом собственность рассматривается преимущественно как частная. В последнее время эта тема все больше занимает защитников природы, постепенно признающих значение экономических стимулов. Многочисленные исследования демонстрируют эффективность такого подхода к защите природы – от океанических рыб до лесов и гор. Применение базовых экономических принципов в природоохранной деятельности, по мнению ученых, позволяет сохранить среду обитания. Сделаем допущение: это происходит в том случае, если защита прав собственности выражается в присвоении, например, месторождению сырья, охранной грамоты – памятник природы.

Противники передачи шиханов под переработку известнякового сырья для производства кальцинированной соды обосновывают свою позицию тем, что эти горы являются памятниками природы на основании решения Правительства Башкортостана. В то же время республика является собственником шиханов, так как карбонатное сырье относится в соответствии с Федеральным законом «О недрах» к собственности субъекта Российской Федерации. Следует отметить, что наиболее активные противники разработки месторождения – жители Ишимбайского района, где расположен шихан Тора-тау. В отношении шихана Юрак-тау Стерлитамакского района ситуация с протестами менее напряженная, но это временно. Противниками выступают ряд ученых, общественных деятелей, которые отстаивают оригинальность шиханов и их историческую научную ценность в свете их возраста – более 250 миллионов лет, называя шиханы «музеем под открытым небом».

Сторонники передачи шиханов под переработку известнякового сырья, а это в основном работники ОАО «Сода», ЗАО «Сырьевая компания», ЗАО «Строительные материалы», ранее существовавших под одним брендом – ОАО «Сода», обосновывают свою позицию катастрофой, грозящей работникам указанных предприятий, – массовой безработицей. Причем эта угроза реальна не только для работников предприятий, но и для более чем 30 тысяч жителей Стерлитамака, чьи семьи так или иначе связаны с этими предприятиями. Стерлитамак может превратиться в город-полуприрак, каких в России немало.

Очевидно противоречие двух экономических природоохранных теорий: чтобы жить лучше, а мы все этого хотим, и поддерживать темпы технологического прогресса,

природе нужно «поделиться» с жителями регионов своими месторождениями сырья. Во многом это неизбежно, ведь чем более развитым является регион, тем сильнее он до определенного момента истребляет природные ресурсы. Страны с переходной и развивающейся экономикой, в том числе Россия и, естественно, Башкортостан, по уровню доходов на душу населения находятся еще далеко от оптимального, и потенциальный экономический рост может и должен сопровождаться значительным увеличением воздействия на природную среду и ресурсы. Вопрос только в том, где, из какого месторождения эти природные ресурсы добывать.

Для ОАО «Сода» в настоящее время оптимальным вариантом является разработка месторождений Тора-тау и Юрак-тау. Предполагается, что запасов Тора-тау хватит, по разным оценкам, на несколько лет. Точный объем, качество известняка, сроки разработки месторождения можно будет определить только по результатам геологоразведочных работ. Управлением по недропользованию по РБ (Башнедра) предложено рассмотреть Каранское месторождение (в районе д. Саитбаба Гафурийского района) в качестве альтернативного источника сырья. Месторождение расположено в 75 км от ЗАО «Сырьевая компания», которое обеспечивает сырьем ОАО «Сода». Удаленность месторождения увеличивает затраты на производство и снижает конкурентоспособность продукции по сравнению с зарубежными поставщиками кальцинированной соды. Но главное – качество известняка не соответствует требованиям нормативных документов, регламентирующих показатели технологического режима производства соды. Кстати, относительно запасов сырья Тора-тау цифры, как у противников, так и у сторонников разработки месторождения, разнятся, причем значительно, что говорит об отсутствии точных геологоразведочных данных. Получается, чтобы осваивать Каранское месторождение, в любом случае нужно сначала разрабатывать Тора-тау или Юрак-тау, так как для освоения предложенного геологами нового месторождения необходимо сначала провести значительный объем геологических, изыскательных, проектных, а также строительно-монтажных работ.

Главный акционер ОАО «Сода» – государство в лице Правительства Республики Башкортостан. Однако никаких решительных действий оно не предпринимает. Необходимо иметь в виду, что запасов Шах-тау осталось на пять лет. Чтобы освоить месторождения Тора-тау или Юрак-тау и начать промышленное производство известняка, тоже нужно не менее пяти лет. Если принятие решения о выделении под разработку нового шихана будет откладываться, то производство соды, цемента, шифера сначала ждет разгрузка, а затем – полная остановка. И здесь необходимо отметить, что без ясных перспектив трудно продолжать инвестирование в проекты, направленные на снижение вредного воздействия на окружающую среду и модернизацию производства. Программу модернизации ОАО «Сода» на 2012 г. и последующие годы можно реализовать при условии, что будет определена определенность в отношении сырья. Программа перспективного развития, разработанная сроком на пять лет, стоимостью порядка 5 млрд руб., позволяет сделать предприятие более эффективным.

Настроение у работников вышеперечисленных предприятий пока внешне спокойное. Они надеются, что вопрос будет решен положительно. Вполне возможно, что сказывается сформированный десятилетиями менталитет наших людей: зарплату выдают, производство работает, а о том, что будет через пять лет, люди стараются не думать, поскольку считают, что от них ничего не зависит. Прежде всего люди надеются на собственников. Попросили подписать письмо Президенту Башкортостана – подписали... Здесь уместно вспомнить слова В.Короленко, сказанные в 1905 г.: «Когда в устающем обществе водворяется наружное спокойствие, то его безнадежное молчание принимается за признак благоденствия и довольства. И тогда мы слышим, что никакие реформы не нужны, потому что все обстоит благополучно... А когда же наружное благополучие переходит в признаки недовольства и тревоги, то первые же попытки реформ немедленно прекращаются, потому что они признаются несвоевременными».

Из шихана Тора-тау сделали символ, из-за которого идет и все усиливается противостояние сторонников и противников передачи месторождения известняка для добычи и переработки в кальцинированную соду. Главный аргумент противников, как

отмечалось выше, следующий: Тора-тау – памятник природы и «музей под открытым небом». В многочисленных публикациях, на митингах, собраниях говорится о том, что историческая ценность горы не подлежит сомнению, на ней в течение многих столетий оглашались мысли и чаяния народа. Правда, при этом забывается другая, трагическая история шихана. В XX веке, в послевоенные годы, у подножия горы появилась тюрьма – заключенные добывали камень и известь длястроек будущего города Салавата и нефтехимического комбината. Каждый день в лагере рыли могилу, в которую сбрасывали десятки трупов. Пестрая и неоднозначная история края складывалась под сенью священной горы...

Что касается сохранения природного ландшафта горы, то можно заметить следующее: разве альтернативное Каранское месторождение находится где-то в пустыне, а не в живописном Гафурийском районе? Как отнесутся к разработке месторождения жители этого района? Как они воспримут уничтожение ландшафта района? Пока они молчат. А ведь понадобится проложить дороги, коммуникации, не считая разработки самого месторождения. И все это в глубине гор и лесов. Правда, не исключается другой вариант: жители поймут, что это необходимо для района, так как появятся новые рабочие места, улучшится инфраструктура, повысится уровень жизни и т.д. Подобная ситуация складывается и в Стерлитамакском районе, где расположен шихан Юрак-тау.

Неоднозначна и оценка горы как «музея под открытым небом», о чем говорят некоторые государственные и общественные деятели. Но вспомним о другом музее, не под открытым небом, который создан благодаря разработке горы Шах-тау. Экспозиция представляет флору и фауну доисторического периода – органические остатки фузулинидов, кораллов, головоногих моллюсков, морских лилий, ежей и звезд, аммонитов и т.д. Этот музей посетили ученые со всего мира в рамках четырех международных конгрессов по геологии и палеонтологии, чтобы воспользоваться уникальной возможностью увидеть и изучить рифы нижнепермского периода. Едва ли найдется что-то новое в «музее под открытым небом»: он будет закрыт для ученых, если шихан не разрабатывать. Все, что может быть в «музее под открытым небом», имеется в действующем музее ЗАО «Сырьевая компания». У противников передачи шихана под разработку сырья есть еще один довод: наличие 30 видов редких растений, занесенных в Красную книгу. Не очень убедительно, если сравнить с 30 тысячами безработных Стерлитамака и обездоленных членов их семей. Заметим, что подобные редкие растения имеются не только на горе Тора-тау.

Наиболее сильные возражения по поводу передачи ОАО «Сода» шиханов для дальнейшей разработки звучат от представителей Управления по недропользованию по РБ (Башнедра) и Минприродопользования РБ. «Эта гора – символ Башкортостана, который необходимо сохранить. Потомки скажут нам «спасибо», – говорят они. Безусловно, природу нужно сохранять, в том числе одиноко стоящие шиханы. Вопрос о сохранении природных запасов горы Шах-тау для производства соды, о нецелесообразности расточительного использования стандартного камня и щебня по разнарядке Госплана РБ автором этих строк ставился перед Правительством РБ еще 25 лет назад. Ответ был следующим: собственником природных ресурсов является Башкортостан, и мы вправе распоряжаться ими. Известняк нужен был Башкортостану для строительства домов, дорог, сельскохозяйственных построек и т.д. Кстати, тогда ОАО «Сода» относилось к союзной собственности, а сейчас – к собственности республики. Правительство Башкортостана является и собственником шиханов. Чиновникам эту дилемму решить будет трудно.

Таким образом, одна сторона противостояния хочет жить достойно, решая одновременно природоохранные проблемы, другая призывает от этого отказаться и сохранить природу в первозданном виде. Как известно, согласно теории упомянутого выше лауреата Нобелевской премии в области экономики С.Кузнецца, зависимость между уровнем неравенства доходов и их ростом выражается кривой в виде перевернутой буквы U, по форме напоминающей вершину шихана. Применим данную зависимость для нашего случая с природопользованием. Зависимой переменной будет

характер использования природных ресурсов, а независимой – внутренний валовой продукт на душу населения. По мере экономического роста, начинающегося с низкого уровня развития и доходов в стране, на первый план выходят природоэксплуатирующие секторы, экстенсивное использование природных ресурсов в промышленности, сельском и лесном хозяйстве, что и имело место в Башкортостане. Состояние природопользования на начальном этапе стремительно ухудшается: все сильнее дымят заводы, все активнее истребляются природные ресурсы. Однако по мере роста экономики, ее структурно-технологических ресурсосберегающих изменений, с распространением экологических технологий, переходом к постиндустриальной стадии развития с приоритетами в области информационных технологий и сферы услуг природоэксплуатирующие воздействия должны снижаться. Этому должны способствовать повышение уровня благосостояния населения в целом и рост его требований к природоохранной компоненте качества жизни.

Безусловно, довольно сложно точно определить «точку перегиба» в кривой Кузнеця: с какого уровня дохода на душу населения начнется улучшение природоэксплуатирующей ситуации в России в целом и в Башкортостане в частности. Это зависит от многих факторов: исторически сложившегося уровня благосостояния населения, особенностей экономики, ее технологической структуры, вида природопользования, его первоначального уровня и других факторов. Очевидно, что страны с переходной и развивающейся экономикой, в том числе Россия, а значит, и Башкортостан, находятся еще далеко от «точки перегиба», и потенциальный экономический рост может и будет сопровождаться значительным увеличением природоэксплуатирующих факторов. Поэтому важной природосберегающей задачей является как можно более низкий уровень природоэксплуатирующих факторов в «точке перегиба», с которой начинается улучшение природосберегающей ситуации. В противном случае природа может просто не выдержать масштабного перехода от «бедности к богатству» при сложившемся техногенном типе развития. Это наглядно продемонстрировали, правда, в меньших масштабах, многие развитые страны, практически лишившиеся своих природных ресурсов в процессе экономического развития. В настоящее время они вынуждены импортировать природное сырье и продукцию из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Что касается экономики Республики Башкортостан (и в частности Стерлитамака), то она еще не достигла того уровня экономического развития, когда можно отказаться от традиционной технологии производства кальцинированной соды. Экологически чистой технологии, без применения известняка, в условиях региона предложить невозможно, да ее и не существует. Есть технологии с применением природной соды, но ее в Башкортостане нет. Негативное влияние на природу неизбежно, и с этим придется считаться. С увеличением доходов, безусловно, будет расти спрос на благополучную окружающую среду и появится больше ресурсов, которые можно будет потратить на сохранение памятников природы, вплоть до закрытия соответствующих производств. Но это отдаленная перспектива, которая связана с моментом достижения «точки перегиба» в кривой Кузнеця.

***P.S.** По сообщению агентства «Интерфакс-Россия»*, министр экономического развития Республики Башкортостан Е.Маврин 27 сентября на пресс-конференции в пресс-центре агентства «Интерфакс-Поволжье» в Уфе заявил, что Правительство РБ не намерено снимать статус памятников природы с шиханов Тора-тау и Юрак-тау для восполнения минерально-сырьевой базы известняка ОАО «Сода», и подчеркнул, что природные памятники не должны быть затронуты. Кроме того, он отметил, что по своим качествам это сырье не соответствует потребностям ОАО «Сода». По его словам, для предприятия больше подходят известняки Каранского и Худозязовского месторождений. Министр признал наличие расходов «по транспортному плечу» и отметил, что переговоры с ОАО «Сода» по поводу новых источников сырья еще не велись. Такова сложившаяся на сегодняшний день официальная точка зрения на обсуждаемую проблему.*

* ВРП Башкирии в 2011 г. может вырасти на 7,5 % – глава Минэкономразвития. – <http://www.interfax-russia.ru/Povoljie/report.asp?id=261967&sec=1674>

Полномочия субъектов местного самоуправления: правовые основы и практика реализации

М.ИШМУРАТОВ

Полномочия и компетенции местного самоуправления. Понятие «полномочия органов местного самоуправления» является сравнительно новым для муниципального права и практики. Впервые оно сформулировано в ст. 12 и ст. 132 Конституции Российской Федерации 1993 года, в соответствии с которыми органы местного самоуправления обладают полномочиями по самостоятельному решению вопросов местного значения, а также могут наделяться государственными полномочиями [1].

В юридическом энциклопедическом словаре термин «полномочия» трактуется как совокупность прав и обязанностей какого-либо органа, должностного лица, определяемых непосредственно Конституцией и другими законами.

В Европейской хартии местного самоуправления отмечается, что основные полномочия органов местного самоуправления устанавливаются Конституцией или законом. Данное положение Хартии получило развитие в российском законодательстве о местном самоуправлении. Так, Конституция РФ закрепляет самостоятельность органов местного самоуправления в пределах их полномочий (ст. 12) и запрещает ограничивать права местного самоуправления, установленные Конституцией и федеральными законами (ст. 133).

В Федеральном законе от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ) это положение получило более конкретное толкование. Ему посвящены статья 17 «Полномочия органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения», статья 18 «О принципах правового регулирования полномочий органов местного самоуправления», глава 4 «О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями», глава 5 «О формах осуществления полномочий», глава 10 «Об ответственности органов местного самоуправления».

Российское законодательство, развивая положения Конституции РФ, для характеристики вопросов непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования использует термин «вопросы местного значения». Следует отметить, что в Федеральном законе № 131-ФЗ законодатель учел критику по этому поводу, высказанную в юридической литературе. В статьях 14–16 Федерального закона № 131-ФЗ перечислены вопросы местного значения, а в ст. 17 – полномочия органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. Правда, и в предложенном варианте недостаточно четко разграничены вопросы местного значения (они же «предметы ведения») и полномочия [3].

Полномочия характеризуют пределы возможностей субъекта в той или иной сфере правовых отношений. Они представляют собой совокупность прав и обязанностей субъекта правоотношения. Участники местного самоуправления осуществляют свои полномочия в рамках всех либо отдельных предметов ведения муниципальных образований. По этим основаниям субъекты местного самоуправления можно подразделить на три группы: субъекты, осуществляющие полномочия общего

Ишмуратов Миннираис Минигалиевич, д-р экон. наук, профессор кафедры государственного и административного права Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: imm40@yandex.ru

характера (население муниципального образования, представительный орган местного самоуправления, местная администрация); субъекты, реализующие полномочия конкретного характера (должностные лица и органы местной администрации); субъекты, содействующие осуществлению местного самоуправления посредством форм представительной демократии (граждане, общественные объединения и т.д.) [6].

Таким образом, полномочия субъектов местного самоуправления – это закрепленные за ними правовыми нормами права и обязанности, необходимые для осуществления функций и задач местного самоуправления на территории муниципальных образований в соответствии с их правовым статусом.

Что касается классификации полномочий местного самоуправления, то их можно подразделить на три группы: установленные законами, делегированные государством и добровольные (собственные полномочия).

Представляется, что в целях дальнейшего уточнения предметов ведения и полномочий органов местного самоуправления необходимо провести сравнительный анализ всех правовых актов, предусматривающих обязанности муниципалитетов по всем отраслям их деятельности, и по результатам анализа внести соответствующие изменения и дополнения в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Для того, чтобы полномочия органов местного самоуправления реально осуществлялись, необходимо в законодательстве четко определить, кто, что, когда и как (какими формами и методами, за счет каких источников) должен делать.

В Федеральном законе № 131-ФЗ (ст. 14¹, 15¹, 16¹) говорится о компетенции муниципальных органов, однако определение этого понятия не дается. В научной литературе и нормативных правовых актах используются понятия «компетенция местного самоуправления», «компетенция органа местного самоуправления», «компетенция должностного лица органа местного самоуправления».

В новейших энциклопедиях понятие «компетенция» определяется как совокупность установленных нормативными правовыми актами прав и обязанностей (полномочий) организаций, органов, должностных лиц, а также лиц, осуществляющих управленческие функции в коммерческих организациях.

В традиционном плане компетенция остается понятием публичного права, выражающим властные действия субъектов по отношению друг к другу. Применительно к местному самоуправлению понятие «компетенция» в научной и учебной литературе чаще всего используется для характеристики объема полномочий органов местного самоуправления. Однако в ряде работ, наряду с использованием термина «компетенция органов местного самоуправления», встречается понятие «компетенция местного самоуправления». С нашей точки зрения, компетенцию местного самоуправления нельзя рассматривать в отрыве от полномочий, скажем, какого-либо должностного лица органа местного самоуправления или даже отдельного гражданина, являющихся субъектами местного самоуправления и наделенных законными правами и обязанностями.

Между тем компетенция местного самоуправления не является простым суммированием прав и обязанностей всех без исключения субъектов местного самоуправления. Известно, что решение вопросов местного значения обеспечивают не только население, органы местного самоуправления, но и органы государственной власти и хозяйствующие субъекты, расположенные на территории муниципального образования. Поэтому высказывания о том, что в компетенцию местного самоуправления входят полномочия всех субъектов – участников муниципальных отношений, так или иначе обеспечивающих решение местных вопросов, требуют уточнения.

Большинство определений понятия «компетенция местного самоуправления» отражают традиционную для конституционного и муниципального права точку зрения о том, что компетенция включает два элемента: предметы ведения и полномочия (права и обязанности).

Определение же вопросов местного значения как вопросов непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения, решение которых в соответствии с Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом № 131-ФЗ осуществляется населением и (или) органами местного самоуправления самостоятельно, свидетельствует об отождествлении этого понятия с предметами ведения местного самоуправления, являющимися одним из элементов структуры компетенции.

Практика реализации полномочий и компетенций. Двухуровневая система организации местного самоуправления и дифференцированное закрепление вопросов местного значения за различными видами муниципальных образований нашли отражение в Федеральном законе № 131-ФЗ. Ключевым нововведением в нем стало установление принципов территориальной организации местного самоуправления, предусматривающих обязательное формирование муниципальных образований на двух территориальных уровнях – в поселениях и муниципальных районах, с закреплением за каждым уровнем присущих им вопросов местного значения. Первый, низовой уровень составляют муниципальные образования поселений (сельских, городских населенных пунктов или нескольких населенных пунктов, объединенных общей территорией) и городских округов. Второй уровень – муниципальные образования муниципальных районов. За каждым из указанных видов муниципальных образований закреплены такие вопросы местного значения, как формирование, исполнение бюджета, контроль за его исполнением; управление и распоряжение имуществом, находящимся в муниципальной собственности, и др. Однако, разграничив в Федеральном законе № 131-ФЗ вопросы местного значения, законодатель не сделал этого в отношении полномочий местного самоуправления. В ст. 17 устанавливается лишь перечень полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. Причем этот перечень одинаков для органов местного самоуправления как поселений, так и муниципальных районов, городских округов, то есть их полномочия по предметам ведения (вопросам местного значения) муниципальных образований не разграничены. Более того, по-прежнему «смешиваются» вопросы местного значения и полномочия органов местного самоуправления. Так, в числе вопросов местного значения перечислены установление, изменение и отмена местных налогов и сборов. Между тем этот вопрос входит в компетенцию представительных органов местного самоуправления и относится к их полномочиям, а не к предметам ведения муниципального образования. Вторым элементом компетенции местного самоуправления, наряду с предметами ведения, – это полномочия местного самоуправления: полномочия населения муниципального образования, полномочия органов местного самоуправления, полномочия должностных лиц муниципальных органов.

Значительная часть полномочий местного самоуправления реализуется непосредственно населением муниципальных образований. По требованию населения в соответствии с уставом муниципального образования представительным органом местного самоуправления принимается решение о проведении местного референдума. Населению предоставлено исключительное право выбирать депутатов и членов иных выборных органов местного самоуправления, а также право непосредственно или через выборные представительные органы определять структуру органов местного самоуправления. В соответствии с уставом муниципального образования его население имеет право отозвать, выразить недоверие или досрочно прекратить полномочия выборных органов и выборных должностных лиц местного самоуправления. Оно также обладает правом на правотворческую инициативу в вопросах местного значения, на индивидуальные и коллективные обращения в органы местного самоуправления и к должностным лицам местного самоуправления. Население имеет право выступать с инициативой установления и изменения границ муниципального образования. Граждане муниципального образования могут самоорганизоваться по месту жительства для осуществления территориального

общественного самоуправления. Таким образом, население муниципальных образований обладает обширными и важными полномочиями по осуществлению задач и функций местного самоуправления.

В настоящее время в Российской Федерации сформировалась достаточно развитая система законодательства о местном самоуправлении, которая позволила конкретизировать роль данного института в системе управления социально-экономическим развитием территорий, более четко определить основы взаимоотношений органов местного самоуправления между собой и с органами государственной власти. Большая часть функций в сфере социально-экономического развития передана на региональный и местный уровни, определены единые принципы функционирования системы местного самоуправления. В связи с этим можно констатировать, что переходный период создания институтов, необходимых для организации местного самоуправления, в целом завершен [7].

Об основных направлениях совершенствования законодательства в сфере местного самоуправления. Однако совершенствование как базового, так и отраслевого законодательства не смогло решить всех проблем, обнаружившихся в ходе муниципальной реформы, в частности, в сфере разграничения вопросов ведения между органами государственной и муниципальной власти.

Одной из главных задач, на решение которых направлен Федеральный закон № 131-ФЗ, является разграничение полномочий между уровнями публичной власти с определением перечня вопросов местного значения. Однако есть полномочия, которые пересекаются в сфере полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, а также полномочий муниципальных районов и поселений, в связи с чем невозможно четко определить, какие органы за что отвечают и в каком объеме.

Аналогичным образом обстоят дела с разграничением вопросов местного значения муниципальных районов и поселений. Здесь фактическое дублирование зачастую скрывается под маской используемых в законе терминов «межпоселенческий», «межмуниципальный», «районного значения» и т.п.

Федеральный закон № 131-ФЗ в первоначальной редакции исходил из принципа закрытости перечня вопросов местного значения. Органы местного самоуправления были не вправе включаться в решение вопросов за рамками установленного перечня вопросов местного значения и переданных им в законном порядке отдельных государственных полномочий. Очевидно, что это не только прямо противоречило принципу субсидиарности, но и пресекало для муниципальных образований возможность принимать на себя решение тех вопросов, которые актуальны для населения, но не предусмотрены в перечнях предметов ведения государства и муниципалитетов.

Следует отметить, что отдельные полномочия были устранены Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 258-ФЗ путем введения списка «прав органов местного самоуправления поселения на решение вопросов, не отнесенных к вопросам местного значения поселений» (статьи 14¹, 15¹, 16¹ Федерального закона № 131-ФЗ). Безусловно, внесение изменений в Федеральный закон № 131-ФЗ несколько уточнило полномочия органов местного самоуправления в некоторых сферах, но полностью не устранило возможностей толкования разделения отдельных полномочий между видами муниципальных образований и органами государственной власти. На практике это привело к тому, что контролирующие органы стали требовать от муниципальных образований выполнения и государственных полномочий (например, по ведению капитального ремонта жилых домов, находившихся в муниципальной собственности до 1 марта 2005 г.), но уже без необходимости соблюдения процедур, установленных статьями 19–21 Федерального закона № 131-ФЗ, то есть без государственного финансирования.

В какой-то степени это побудило государственные органы рассматривать вопросы местного значения как обязанности органов местного самоуправления без

учета практической возможности их осуществления (скажем, требовать создания лечебно-оздоровительных зон в некурортных местах, вынуждать создавать добровольные противопожарные формирования и т.п.).

Наибольшие сложности при практическом разграничении полномочий возникают при решении вопросов социальной поддержки и социального обслуживания отдельных категорий граждан, а также содействия занятости населения. Отправной точкой в этом вопросе должно стать осознание того, что местное самоуправление – это управление вопросами жизнедеятельности населенного пункта, которое осуществляют сами его жители.

Например, электроснабжение поселений – сейчас это вопрос местного значения муниципального района. С точки зрения законодателя, органы власти районного уровня должны отвечать за наличие и функционирование энергетической системы между населенными пунктами. Очевидно, что нечеткое представление масштаба задач, связанных с реализацией данного полномочия, повлекло за собой их фактическую невыполнимость.

Как показывают исследования Института современного развития, реальные компетенции местного самоуправления на практике определяются не законодательством или правовыми актами муниципальных образований, а субъективным усмотрением контролирующих органов (которые требуют выполнения и наказывают за невыполнение полномочий в силу собственного, порой весьма своеобразного понимания), региональных органов власти (которые разрешают или не разрешают муниципалитетам работать над решением вопросов местного значения, в том числе используя механизмы бюджетного регулирования), а также самих органов местного самоуправления (которые хотят или не хотят решать те или иные вопросы) [7].

С целью разрешения накопившихся в этой части проблем эксперты Института современного развития (данную точку зрения разделяет и автор статьи) предлагают последовательно провести в жизнь следующие ключевые решения:

- исключить из числа вопросов местного значения несвойственные муниципалитету функции;
- разделить вопросы местного значения поселений, районов и городских округов на списки обязательных и факультативных вопросов.

Четкое определение вопросов местного значения принципиально необходимо для успешной реализации полномочий. В целом же использование предложенных мер будет способствовать дальнейшему совершенствованию разграничения полномочий и исключит необходимость в постоянной хаотичной «перетряске» компетенций органов местного самоуправления.

Существуют также противоречия при передаче полномочий поселений по вопросам местного значения на уровень муниципального района. Подобная практика получила повсеместное распространение и сводит на нет саму идею муниципальной реформы – решать большинство вопросов жизнеобеспечения на местном поселенческом уровне.

Несоответствие отраслевого законодательства принципу двухуровневой системы муниципального управления также является проблемой при разграничении полномочий между уровнями муниципальной власти.

Одна из ключевых проблем исполнения субъектами местного самоуправления своих полномочий – недостаточные собственные финансовые средства. На 2-м Всероссийском форуме Председателем Правительства РФ было отмечено, что у 8009 из 18954 сельских поселений собственные доходы составляют от 10 до 30 % доходной части бюджета, а у 3150 – менее 10 %. С такими ресурсами качественно реализовать свои полномочия очень трудно, подчас невозможно. Поэтому большинство сельских администраций вынуждены передавать на районный уровень те функции, которые не в состоянии исполнить самостоятельно [4]. Не лучшее положение по данному вопросу складывается и в Республике Башкортостан. Президент республики

на 3-м съезде муниципальных образований Башкортостана отметил, что бюджеты многих муниципальных образований на 70 % и более формируются за счет республиканских резервов.

В этой связи принятие мер, направленных на повышение бюджетной обеспеченности муниципальных образований, увеличение источников налоговых доходов, зачисляемых в местные бюджеты, закрепление в качестве доходных источников местных бюджетов налогов, взимаемых по специальным налоговым режимам с субъектов малого предпринимательства, а также отчислений от налогов и сборов, связанных с использованием природных ресурсов, должны быть основными направлениями государственной политики в области местного самоуправления.

Реализация полномочий органами местного самоуправления также требует совершенствования правил формирования и организации деятельности муниципальных органов. Глава муниципального образования, с нашей точки зрения, должен избираться на муниципальных выборах и в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ одновременно быть главой местной администрации. Подобная практика широко используется в Российской Федерации. Статистика показывает, что доля сельских поселений, в которых глава избирается на муниципальных выборах, по России составляет 67,6 %, а по Центральному и Сибирскому федеральным округам соответственно 78,4 и 94,3 %, доля избираемых на муниципальных выборах глав местных администраций муниципальных районов и округов составляет 63 %. По Приволжскому федеральному округу эти показатели составляют соответственно лишь 30,0 и 31,6 % [5].

В данной статье рассмотрены не все аспекты правового регулирования реализации полномочий муниципалитетами различных типов и органами государственной власти. Следует отметить, что эта работа как на федеральном, так и на региональном уровнях активно продолжается (принятие законов № 199-ФЗ от 31 декабря 2005 г. и № 258-ФЗ от 29 декабря 2006 г. и других нормативных актов). В то же время на данном этапе муниципальной реформы требуется более полная реализация компетенций органов местного самоуправления на основе дальнейшего совершенствования законодательства в этой сфере с тем, чтобы местное самоуправление реально, самостоятельно, под свою ответственность могло решать вопросы жизнеобеспечения населения на своей территории, как это предусмотрено Основным законом страны и Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Литература

1. Конституция Российской Федерации. – М., 1993.
2. Европейская хартия местного самоуправления от 15 октября 1985 года // Сборник нормативных актов: Местное самоуправление в Российской Федерации. – М., 1998. – С. 22–25.
3. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (с последующими изменениями).
4. Путин В.В. Выступление на 2-м Всероссийском форуме сельских поселений 10 июня 2011 г. – <http://www.minregion.ru/announce/131>
5. Итоги переходного периода реализации Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Сборник информационно-аналитических материалов. – Москва: ООО «ОБР-Принт», 2009. – С. 94–99.
6. Муниципальное право: учебник для высших учебных заведений / под ред. Ю.А.Дмитриева. – М.: ЭКСМО, 2005.
7. Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003–2008 гг. Аналитический доклад Института современного развития. – www.riocenter.ru/ru/programs/doc/3928

Теоретические основы формирования понятия «кадровый потенциал муниципальной службы»

С.ЗАБОРОВСКАЯ

Основные подходы к определению понятия «кадровый потенциал».

Осуществляемая в стране широкомасштабная работа по реформированию системы местного самоуправления выдвинула целый ряд актуальных и непростых задач, связанных как с преобразованием системы и практики функционирования местного самоуправления в целом, так и укреплением его кадрового потенциала.

При анализе состояния, особенностей и тенденций развития кадрового потенциала муниципальной службы важно с позиций соотношения общего и особенного, части и целого рассмотреть содержание ряда понятий, являющихся или производными, или составляющими, или дополняющими по отношению к понятиям «кадровый потенциал» и «кадровый потенциал муниципальной службы».

Сегодня в обществоведческой литературе нет единого подхода к определению понятий «кадры», «персонал», «кадровый потенциал». Встречаются различные варианты интерпретации понятий «трудовые ресурсы», «человеческий потенциал», «трудовой потенциал», «профессиональный потенциал» и «кадровый потенциал»¹.

Понятие «кадры» происходит от французского *cadre* – личный состав. В современной литературе под кадрами часто понимают когорту квалифицированных работников, прошедших предварительную профессиональную подготовку и обладающих специальными знаниями, трудовыми навыками или опытом работы в избранной сфере деятельности. «Персонал» является более широким понятием, включающим в себя понятие «кадры». В системе муниципальной службы (МС) понятие «кадры» следует рассматривать как личный состав муниципальной службы, выделенный в соответствии с характером выполняемой работы. Таким образом, это специалисты, находящиеся на муниципальной службе.

При характеристике понятия «кадровый потенциал» необходимо дать определение базовой категории «потенциал». Слово «потенциал» по своему значению восходит к латинскому *potentia* – сила, мощь. В литературе имеет место как широкое, так и узкое толкование понятия «потенциал». Широкая трактовка заключается в рассмотрении данного понятия как источника возможностей, запаса средств, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения какой-либо задачи или для достижения определенной цели: это также возможности отдельного лица, общества,

Заборовская Светлана Геннадьевна, канд. социол. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: gazizova71@mail.ru

Статья выполнена в рамках реализации регионального конкурса РГНФ и Правительства Республики Башкортостан «Урал: история, экономика, культура»: «Кадровый потенциал муниципальной службы Республики Башкортостан как важный ресурс совершенствования местного самоуправления» № 10-03-84-306 а/У.

¹ См.: Берглезова Т.В. Понятие кадрового потенциала и его влияние на эффективность деятельности промышленности [Электр. ресурс]. – www.cfin.ru/bandurin/sbrn08/07.shtml; Бреслав Л., Лисовик Б., Ломова И. Кадровый потенциал и пути его повышения // Человек и труд. – 2003. – № 4; Евстратов А.Ю. Аналитическая оценка методов оценки стоимости кадрового потенциала индивидуального работника и предприятия в целом // Управление персоналом. – 2008. – № 21; Затонская Е.С. Понятие кадрового потенциала государства [Электр. ресурс] / Ломоносовские чтения 2003 г. Аспиранты. Т. 2: Секция социологии организации. – lib.socio.msu.ru; Костюков А.В. Диагностика профессионального потенциала кадров системы регионального управления // Государственная служба. – 2005. – №1; Матирко В.И. Проблемы кадровой политики в государственном аппарате. – М.: Дело, 1996; Сулемов В.А. Кадровый потенциал государственной службы: критерии оценки, состояние и пути развития // Социология власти. – 1997. – № 3 и др.

государства в определенной области. Выделяют человеческий, трудовой, экономический, интеллектуальный, научно-технический и другие виды потенциала. В то же время сложность и многомерность способностей человека позволяют рассматривать его потенциал как систему всех проявляющихся в профессиональной деятельности социально полезных способностей, как актуализированных, так и резервных [10].

Таким образом, очертив границы содержания понятий «кадры» и «потенциал», попытаемся определить содержание понятия «кадровый потенциал», которое в буквальном смысле означает скрытые, нереализованные возможности кадрового состава. В литературе предлагается сформулировать рамочные характеристики понятия «кадровый потенциал» с учетом результатов исследований российских и зарубежных ученых, а также практики международных организаций по следующим позициям:

- интеллектуальный потенциал, включающий способности, приобретенные в рамках непрерывного образования;
- социальный потенциал, в том числе коммуникативные способности, обеспечивающие эффективную социализацию;
- потенциал профессионального опыта, заключающий в себе приобретенные механизмы его обобщения;
- психолого-физиологический потенциал, характеризующий психолого-физиологическими и физическими возможностями;
- интегративный потенциал, представленный механизмами компенсации отсутствующих или недостаточно развитых способностей, относящихся к вышеперечисленным характеристикам [3].

Таким образом, содержание понятия «кадровый потенциал» достаточно объемно и включает в себя различные разновидности потенциала, что в свою очередь определяет комплексность работы по формированию кадрового потенциала любой сферы деятельности, а также многообразие и сложность критериев измерения и оценки этого потенциала.

Понятие «кадровый потенциал» с методологической точки зрения следует рассматривать в контексте соотношения философских категорий «возможность» и «действительность», которые характеризуют две основные ступени в становлении и развитии любого явления, в данном случае – кадрового потенциала как социального явления [8].

В.А.Сулемов обозначает термином «кадровый потенциал» имеющиеся, особенно скрытые, еще не использованные возможности, способности работников, невостребованные кадровые резервы. Они могут реализоваться при изменении окружающей действительности, методов, стиля управления кадрами, при более рациональной их расстановке и т.д. Акцентирование внимания на неиспользованных возможностях в определении кадрового потенциала органов власти приводит к отождествлению понятий «кадровый потенциал» и «ресурсы» [6].

Е.С.Затонская перечисляет следующие, имеющие место в литературе основные точки зрения на определение понятия «кадровый потенциал».

1. Согласно классической теории, под кадровым потенциалом следует понимать величину, производную от численности трудовых ресурсов, фонда рабочего времени и интенсивности трудовой деятельности. Другими словами, кадровый потенциал – это результат, который может быть получен при полной реализации количественных показателей. Сторонники данной точки зрения акцентируют внимание только на количественной определенности кадрового потенциала, оставляя в стороне его качественные характеристики.

2. Согласно гуманистической теории, кадровый потенциал – это совокупность различных качеств людей, определяющих их жизнеспособность, в частности трудоспособность. Это склонности, таланты, здоровье, объем знаний, навыков, умений и т.д. В противоположность предыдущему подходу, здесь упор делается только на качественные характеристики отдельных индивидов. Кроме того, из вышеизложенного следует, что кадровый потенциал группы людей отождествляется с человеческим потенциалом.

3. Кадровый потенциал трактуется как интегральная характеристика совокупной способности к труду (в ее количественном и качественном выражении), которая определяет возможности как отдельного человека, так и группы людей по их вкладу в общую деятельность [5].

Кадровый потенциал является измерителем трудового потенциала. Если первый является категорией субъективной, так как зависит от степени точности измерения характеристик и применяемых методов, то второй существует объективно. Кадровый потенциал, то есть нереализованные возможности кадрового состава, может раскрыться при погружении в сферу какой-либо деятельности, в процессе которой реализуются полученные знания (интеллектуальный потенциал), коммуникативные способности (социальный потенциал), потенциал профессионального опыта (при наличии такового) и другие разновидности кадрового потенциала.

Обратимся к пониманию кадрового потенциала применительно к управленческой сфере. Кадры как социальная категория субъекта управления являются носителями всего многообразия управленческих, в том числе властных, отношений. Управленческие кадры во многом определяют эффективность управления общественными делами, утверждение тех или иных ценностей, характер взаимосвязи власти с гражданскими институтами общества и населением.

На формирование и развитие кадрового потенциала органов управления воздействуют внешние (управленческие потребности государства, потребности экономики, производительных сил, культуры, социально-демографические, миграционные процессы и др.) и внутренние факторы (развитие человека, достижение баланса его интересов с потребностями и интересами коллектива, организационные, финансовые и другие возможности организации, состояние системы управления персоналом, изменение социально-профессиональной структуры кадрового состава и др.). Это воздействие может быть как положительным, так и отрицательным.

С точки зрения социологии кадровый потенциал рассматривается как элемент социальной системы и социальной организации, одна из составляющих института публичной власти и социального управления¹. Не менее значимым является рассмотрение кадрового потенциала муниципальной службы как важного элемента гражданского общества и демократического государства².

Стремление к точности в определении понятия «кадровый потенциал муниципальной службы» позволяет в большей мере обозначить его границы в области применения и тем самым обеспечить достижение однозначности толкования в рамках объекта исследования, которым является муниципальная служба.

Потенциал властно-управленческого воздействия позволяет муниципальным служащим исполнять роль системообразующего фактора укрепления и развития российской государственности на демократических принципах. Между тем сознание муниципальных служащих как социально-профессиональной группы неоднородно. Оно

¹ Вдовкин В.Н. Место и роль местного самоуправления в социальном развитии села // Проблемы становления и развития местного самоуправления: материалы респ. конф. руководителей представительных органов местного самоуправления, глав муниципальных образований. – Уфа, 2003; Еремин А.Р. Государственная и муниципальная власть в системе социального управления // Регионоведение. – 2003. – № 1; Коробейников М. Совершенствование социального управления – фактор развития сельских поселений // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 6; Местное самоуправление: основы системного подхода / под ред. Кочута А.Е., Гневко В.А. – СПб.: Ин-т соц.-экон. проблем РАН, 1997; Чепайкин А.П. Перспективы развития муниципального образования: прогностика и социальное управление // Чиновник. – 2004. – № 2; и др.

² Алиева С. Инновационная управленческая культура – основной ресурс общества // Государственная служба. – 2005. – № 2; Местное самоуправление – ресурс государства для управления развитием: Муниципальный манифест // Муниципальная власть. – 2005. – № 1; Тощенко Ж.Т. Развитие демократии и становление местного самоуправления в России // СОЦИС. – 2003. – № 8; Черепанов В. Служение государству и обществу // Государственная служба. – 2004. – № 5.

имеет как общие, так и специфические черты, детерминированные множеством факторов. С одной стороны, это сознание можно рассматривать как разновидность общественного сознания, из которого муниципальный служащий «черпает» социально и профессионально значимое, модифицируя его на основе групповых интересов и ценностей. С другой стороны, аппарат органов местного самоуправления как целостное образование обладает феноменом «коллективного сознания» и в большинстве своем отличается от «индивидуального сознания» [2].

Теоретические основы формирования понятия «кадровый потенциал муниципальной службы». Муниципальная служба является новым видом службы, формирование которой связано с процессом становления и развития местного самоуправления как одной из форм публичной власти. Ей присущи как общие для всех видов служебной деятельности признаки, так и особенные, обусловленные спецификой местного самоуправления.

Основным критерием измерения и оценки кадрового потенциала муниципальной службы можно считать меру социально и профессионально необходимых знаний, способностей и качеств муниципальных служащих как социально-профессиональной группы. Рассматривая муниципальную службу как управленческую деятельность, можно использовать определение управленческого потенциала руководителей, предложенное С.Л.Сайбель. Она определяет этот потенциал как совокупность деловых и личностных качеств, а также профессиональных возможностей руководителя, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения управленческих задач и достижения поставленных целей [7]. Особенность профессионализма муниципальных служащих состоит в том, что они должны обладать знаниями о состоянии и особенностях управляемой сферы. Муниципальные служащие обязаны также иметь определенную специальную подготовку в области теории управления, конституционного, административного и других отраслей права, которые напрямую относятся к сфере их профессиональной деятельности.

Муниципальный служащий для исполнения должностных обязанностей должен иметь соответствующее профессиональное образование, опыт работы, а также знания и навыки, которые устанавливаются квалификационными требованиями.

Рассмотрев различные подходы к понятию «кадровый потенциал», можно сделать вывод о многоуровневости данного понятия. Первый уровень базируется на скрытых, еще не реализованных возможностях. Второй уровень понятия «кадровый потенциал» основывается на возможности его реализации в определенной сфере деятельности. И, наконец, третий уровень заключается в необходимости развития имеющегося потенциала. Таким образом, очертив рамки изучаемого понятия, можно предложить рассматривать кадровый потенциал муниципальной службы как совокупность всех имеющихся, реализуемых и развивающихся в ходе профессиональной деятельности гражданских, нравственных и профессиональных качеств, способностей, умений и возможностей муниципальных служащих, а также их скрытых личностных резервов, которые при необходимости могут быть использованы в интересах местного сообщества.

Для понимания сущности понятия «кадровый потенциал муниципальной службы» в теоретико-методологическом и методическом плане важны те параметры (характеристики, критерии), по которым этот потенциал оценивается. Характеристики и критерии оценки кадрового потенциала муниципальной службы имеют значение прежде всего для выстраивания процессов формирования и развития этого потенциала. При определении критериев важно опираться на характеристику муниципальной службы как профессии. Профессия, как это отражено в ряде работ, означает определенный набор навыков и качеств в том или ином виде деятельности [1; 9]. Профессия характеризуется следующими важнейшими признаками: принадлежность ее конкретному человеку; относительно длительное, чаще пожизненное, выполнение определенных функций; наличие специальных технических и интеллектуальных знаний

(образования), умений и навыков, опыта, приобретенных в ходе работы; получение платы за свой труд, дохода, обеспечивающего существование работника и его семьи; формирование объединений и профессиональных групп, создаваемых на почве однородных, близких интересов, их контроль за притоком новых кадров, обеспечение гарантированного пребывания в должности; создание определенного общественного статуса, образа жизни работника, формирование его поведения как на работе, так и вне ее, что приводит к отождествлению, идентификации человека и его профессии, самовыражению работника, удовлетворению потребностей и т.д.

Состояние кадрового потенциала муниципальной службы оценивается обычно на основе статистических показателей численности, социально-демографического состава, общего и профессионального образования. Вместе с тем важен учет субъективной предрасположенности и готовности муниципальных служащих к исполнению функций управления, то есть важен факт отношения чиновников к своему социальному статусу, обязанностям по оказанию услуг гражданам и организациям, мотивы чиновников, правовые и нравственные регуляторы их служебного поведения, которые могут быть выявлены с помощью социологических исследований. Необходима характеристика состояния кадров и кадровых процессов за определенный период, оценка кадрового корпуса с учетом противоречий и сложности его развития как самостоятельной подсистемы.

Всесторонняя оценка муниципальных служащих и резерва кадров, а также кадровых процессов в системе осуществления муниципальной службы помогает формировать не только полноценный, способный работать с максимальной отдачей кадровый корпус, но и создавать надежный резерв для органов местного самоуправления.

Литература

1. Белолипецкий В.П. Профессионализм и профессиональная культура в системе государственной службы // Политико-административная элита и государственная служба в системе властных отношений. – Вып. 2. – Ростов н/Д, 1998.
2. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда: Метод социологии. – М.: Наука, 1991. – 575 с.
3. Евстратов А.Ю. Аналитическая оценка методов оценки стоимости кадрового потенциала индивидуального работника и предприятия в целом // Управление персоналом. – 2008. – № 21.
4. Ежегодные доклады о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации / под общ. ред. Г.В.Атаманчука // Программы развития ООН с 1995 г.; Система государственного и муниципального управления. – М.: Изд-во РАГС, 2005.
5. Затонская Е.С. Понятие кадрового потенциала государства [Электр. ресурс] / Ломоносовские чтения 2003 г. Аспиранты. Т. 2: Секция социологии организации. – // lib.socio.msu.ru.
6. Матирко В.И. Проблемы кадровой политики в государственном аппарате. – М.: Дело, 1996.
7. Сайбель С.Л. Проблемы реализации управленческого потенциала руководителей среднего звена в промышленности: автореф. дис. ...канд. социол. наук. – Уфа, 1998.
8. Сулемов В.А. Кадровый потенциал государственной службы: критерии оценки, состояние и пути развития // Социология власти. – 1997. – № 3.
9. Турчинов А.И. Профессионализация и кадровая политика: проблемы развития теории и практики. – М., 1998.
10. Философский энциклопедический словарь / гл. редакция Л.Ф.Ильичев и др. – М.: Сов. энциклопедия, 1983.

Баланс интересов ключевых агентов как основа достижения системной конкурентоспособности региона (на примере градообразующих предприятий)

Р.АХУНОВ, А.КИРЕЕВ

Среди важнейших тенденций десятилетия эксперты McKinsey выделяют все возрастающее внимание общественности к крупному бизнесу, его роли и действиям [1]. При этом, по мнению консультантов, такие догмы сегодняшней идеологии глобального бизнеса, как свободная торговля, право на интеллектуальную собственность, свободное движение капитала, многими не только не понимаются, но и не принимаются. Корпоративные скандалы и экологические катастрофы уже кажутся неизбежной чертой нашего времени. Положение усугубляет турбулентное состояние мировой и национальных экономик.

В этой связи представляется актуальной разработка концептуального подхода, служащего основой системной конкурентоспособности региона, к достижению баланса интересов власти, крупного бизнеса и общества. В качестве крупного бизнеса будем рассматривать градообразующие предприятия Республики Башкортостан, поскольку градообразующие предприятия – это системообразующие звенья экономики города, в то же время они являются флагманами социально-экономического развития всего региона.

Установлено, что предприятиями городов республики формируется около 70 % отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг по всем видам экономической деятельности и полному кругу предприятий Республики Башкортостан (далее – отгруженная продукция РБ). При этом за период с 2005 по 2010 г. доля г.Уфы в отгруженной продукции РБ составляла от 37 до 40 %, доля же остальных 20 городов республики – от 30 до 32 %.

Среди городов республики наибольшую долю в величине отгруженной продукции РБ имеют Салават (11–12 %), Стерлитамак (5,7–5,9 %), Нефтекамск (2,23–3,4 %), Белорецк (1,66–1,89 %), Учалы, Белебей, Октябрьский (1–1,5 %). Такое распределение обусловлено масштабом предприятий, расположенных на территориях этих городов. После Уфы наибольшую долю в отгруженной продукции РБ имеет Салават, что обусловлено расположением на его территории ОАО «Газпром нефтехим Салават». Масштаб деятельности этого предприятия позволяет отнести его к системообразующим предприятиям страны.

Территория любого города представляет собой портфель активов, сочетающий в себе различные виды бизнеса в ряде отраслей национальной экономики. В структуре такого городского портфеля активов можно выделить доминирующие предприятия, которые зачастую являются градообразующими. При этом необходимо разграничивать понятия «доминирующее предприятие города» и «градообразующее предприятие». Доминирующее предприятие может иметь самые высокие показатели хозяйственной деятельности на территории города, но не выполнять градообразующих функций. С нашей точки зрения, градообразующее предприятие – это хозяйствующий субъект (производственной или непроизводственной сферы), определяющий

Ахунов Рустем Ринатович, канд. экон. наук, доцент кафедры «Национальная экономика» Башкирского государственного университета (БашГУ). E-mail: akhunov@list.ru

Киреев Артем Алексеевич, канд. экон. наук, преподаватель кафедры «Национальная экономика» БашГУ. E-mail: aakireev@list.ru

социально-экономическое развитие города и региона и имеющий повышенные по отношению к другим субъектам значения следующих показателей: а) численность работающих на предприятии; б) производство основной доли общегородского объема продукции; в) наличие на балансе объектов социально-коммунальной сферы и инженерной инфраструктуры, обслуживающих население; г) поступление доходов в бюджетную систему; д) доля основных фондов предприятия в величине основных фондов города. Расчет представленных показателей позволил выделить на территории Республики Башкортостан 12 городов с градообразующими предприятиями (см. табл.) [см. подр. 2].

Дальнейший анализ показывает, что с 2005 по 2010 г. совокупная выручка градообразующих предприятий региона составила от 25 до 30 % отгруженной продукции РБ. Любопытно, что градообразующие предприятия продемонстрировали в период кризиса условную стабильность, что можно объяснить следующими факторами: масштабность деятельности (возникает в силу определяющего воздействия на состояние развития отрасли в регионе, наличия производственно-социальной инфраструктуры, что влечет преимущество в доступности заемных средств, повышенное внимание общества и поддержку со стороны властей); монопольное положение по выпуску отдельных видов продукции.

Города Республики Башкортостан с градообразующими предприятиями

Название города	Градообразующее предприятие	Расшифровка деятельности градообразующего предприятия по ОКВЭД
г. Агидель	ОАО «Башатом»	–
г. Баймак	ОАО «Баймакский литейно-механический завод»	Производство машин и оборудования для металлургии
г. Благовещенск	ОАО «Полиэф»	Производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах
	ОАО «Благовещенский арматурный завод»	Производство трубопроводной арматуры
г. Учалы	ОАО «Учалинский горно-обогатительный комбинат»	Добыча и обогащение медной руды
г. Белебей	ОАО «Белебеевский завод «Автономаль»	Производство крепежных изделий и пружин
г. Белорецк	ОАО «Белорецкий МК»	Производство стальной проволоки
г. Кумертау	ФГУП «Кумертауское АПП»	Производство вертолетов, самолетов и прочих летательных аппаратов
г. Мелеуз	ОАО «Завод минеральных удобрений»	Производство удобрений и азотных соединений
г. Сибай	ООО «Башкирская медь»	Добыча и обогащение медной руды
	ОАО «Башкирский медно-серный комбинат»	Сдача внаем собственного недвижимого имущества
г. Нефтекамск	ОАО «НефАЗ»	Производство автомобилей специального назначения
г. Салават	ОАО «Газпром нефтехим Салават»	Производство нефтепродуктов
г. Sterлитамак	ОАО «Сода»	Производство прочих основных неорганических химических веществ
	ОАО «Каустик»	Производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах
	ОАО «Синтез-Каучук» – «СНХЗ»	Производство синтетического каучука

За 2002–2010 гг. инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования по Республике Башкортостан составили около 20 % ВРП, из них 20–60 % приходилось на градообразующие предприятия. На градообразующих предприятиях занято около 100 000 человек, что составляет 4–5 % среднегодовой численности занятых в РБ. Градообразующие предприятия имеют долю в 4–10 % от стоимости всех основных фондов республики.

Таким образом, с учетом вышеизложенных положений считаем выборку градообразующих предприятий репрезентативной с точки зрения возможности представлять значимые параметры крупного бизнеса региона в целом как генеральной совокупности. Более того, с учетом поставленной в статье цели градообразующие предприятия региона представляют значимый интерес в контексте повышенного уровня социальной составляющей в деятельности и как следствие – потенциальной конфликтности в интересах ключевых агентов.

Суть рассматриваемой проблемы заключается в том, что основные интересы бизнеса (снижение затратности, повышение прибыльности), органов власти (благоприятная социально-политическая обстановка, рост занятости), населения (рост уровня жизни через рост доходов, развитость социальной инфраструктуры, экологическая комфортность) сложно сочетаются и носят противоречивый характер в условиях кризисных явлений. Одним из ярких примеров несбалансированности интересов может служить ситуация, возникшая на ОАО «Сода», когда в условиях истощаемости сырья для производственной деятельности возникает вопрос об освоении природных памятников «Башкирские Шиханы». Аналогичные примеры проявления противоречивых интересов государства, бизнеса и общества можно было наблюдать в Пикалево (Ленинградская область), в случае банкротства птицефабрики «Красная поляна» (Курская область) и др.

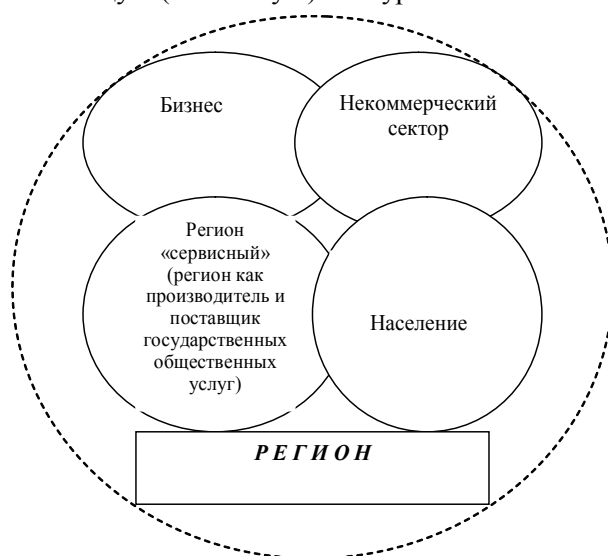
Решение данной проблемы мы видим в изменении концептуального подхода к функционированию самого региона в современной глобальной социально-экономической системе в условиях неизбежно формирующихся новых вызовов в территориальном развитии.

На наш взгляд, в новых условиях регионы, по аналогии с компаниями, должны перманентно создавать обновляемую ценность на глобальных рынках, используя свои конкурентные преимущества, компетенции (данная формулировка лежит в основе нашего понимания категории конкурентоспособности «региона-квазикорпорации»). В свою очередь, создание этой ценности через открытие новых экономических перспектив обеспечивается инновациями. Инновации в данном случае выступают в образе «топлива» в процессе создания ценности и поиска перспектив, а региональные предприниматели – в образе «двигателя», «переводящего» идеи и знания в рабочие места, доход и региональное благосостояние.

Следует отметить, что конкурентоспособность региона определяется его способностью к перманентному созданию рыночных возможностей в условиях глобального конкурентного рынка, причем как для региона в целом, так и для населения, бизнеса, некоммерческих организаций. Здесь мы сталкиваемся с единой мотивацией для всех ключевых агентов региона, которая ведет к достижению так называемой системной конкурентоспособности. В данном контексте характеристика «системная» предполагает, что все отмеченные секторы (коммерческий, некоммерческий, государственный) тесно взаимосвязаны, при этом каждый из них стремится создавать и представлять ценность на рынке, то есть быть конкурентоспособным, имея различные конечные цели.

Мы всецело разделяем позицию ряда авторов [5; 6], согласно которой глоболизирующиеся экономики регионов находятся в состоянии конкуренции, которая побуждает экономических агентов региона иметь общие групповые интересы, совместно работать на привлечение инвестиций и удержание (увеличение) капитала, квалифицированных работников с целью производства инноваций.

Таким образом, предлагаемый концептуальный подход предполагает новый уровень координации интересов менеджмента региона, бизнеса, некоммерческих организаций, населения для достижения системной конкурентоспособности. В данном случае регион выступает координатором совместной деятельности экономических агентов, нацеленной на общую (системную) конкурентоспособность (см. рис.).



Координация интересов ключевых агентов региона для обеспечения системной конкурентоспособности

В подобной среде менеджмент региона, бизнес, общественный сектор становятся, при формальной автономности, существенно взаимозависимыми. Представители всех секторов, управляя собственными ресурсами, координируют свои действия с целью обеспечения общего регионального эффекта. Более того, они становятся неким единым целым, совместно формируют те силы, которые ведут к системной конкурентоспособности. Это, прежде всего, создание новых экономических ролей и функций самих субъектов, включение такого формата развития и координации в организационную культуру, непрерывный процесс инноваций, в том числе институциональных, стратегическое видение и т.п. В идеале следует стремиться к тому, чтобы подобная координация стала элементом общих ценностей.

Так, авторы статьи «Капитализм для всех» М.Портер и М.Креймер утверждают, что бизнесу и обществу нужно воссоединиться, и взять инициативу в свои руки должен именно бизнес [4]. Механизмом такого воссоединения, по их мнению, может служить концепция общих ценностей. Причем общими ценностями выступают принципы и методы работы, которые усиливают конкурентоспособность компании и одновременно улучшают экономические и социальные условия в тех регионах, где она работает.

Создание общих ценностей предполагает выявление связи между общественным и экономическим прогрессом и ее укрепление. Предполагается, что государственные и общественные организации смогут работать максимально эффективно, если они будут мыслить в терминах стоимости – соотношения выгод и издержек – и думать о конечных результатах, а не о привлеченных средствах и затраченных усилиях. Роль бизнеса в этой концепции трансформируется следующим образом. Компании могут создавать стоимость, работая на благо общества, тремя способами: переосмысливая с точки зрения интересов общества свою продукцию и рынки; по-новому определяя производительность цепочки создания стоимости;

формируя кластеры в местах дислокации предприятий. Таким образом, идея общих ценностей, как считают Портер и Креймер, меняет суть капитализма. Тесно связывая успех компаний с решением социальных проблем, она открывает новые пути для тех, кто хотел бы отвечать современным потребностям людей, повышать рентабельность производства, выгодно отличаться от конкурентов и расширять свои рынки.

На наш взгляд, успешным примером практического воплощения вышеизложенных концептуальных положений по координации действий экономических агентов на региональном уровне может стать предложение [3] о внедрении системы жилищных строительных сбережений.

Проецирование предложенного авторами статьи концептуального подхода на уровень градообразующих предприятий региона предполагает следующее. Как известно, одним из основных требований со стороны органов власти к деятельности градообразующего предприятия является поддержание уровня занятости, обеспечение социальной инфраструктуры города, а со стороны населения – рост уровня оплаты труда; в то время как собственные интересы компании главным образом связаны с ростом прибыли через повышение доходов, снижение затрат, рост производительности.

В этой ситуации во избежание дальнейшего обострения конфликта интересов ключевых агентов стратегическим интересом градообразующего предприятия может стать постепенное снижение его роли в структуре хозяйства города. Такое снижение может быть обеспечено через диверсификацию структуры экономики города. Другими словами, идея заключается в том, что градообразующему предприятию для удовлетворения собственных интересов, связанных с устойчивым ростом капитализации бизнеса, необходимо перестать быть таковым (градообразующим). А условием реализации данной идеи может служить создание общей ценности для экономических агентов региона. В качестве общей ценности может выступать создание дополнительных бизнесов на территории города. В конечном счете, на фоне роста на территории других видов бизнеса значимость градообразующего предприятия (как донора в местный бюджет и т.д.) будет со временем уменьшаться, что повлечет снижение рисков, связанных с возможными конфликтами ключевых агентов.

С учетом вышеизложенного считаем, что инициатором и активным участником реализации предлагаемых концептуальных положений должны стать региональные органы управления и градообразующие предприятия. Более того, основным источником финансирования программы могут стать ресурсы самого предприятия, связанные с использованием непрофильных активов компании, аутсорсинг неосновных видов деятельности.

Литература

1. Дэвис И., Стивенсон Э. Десять важнейших тенденций десятилетия // The McKinsey Quarterly, 2006 (интернет-версия).
2. Киреев А.А. Города с градообразующими предприятиями в системе управления регионом: дис. ... канд. экон. наук. – Уфа, 2010. – 196 с.
3. Марданов Р.Х. Внедрение системы жилищных строительных сбережений как новый инструмент развития экономики региона // Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: сб. докл. Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. – Уфа, 2011.
4. Портер М., Креймер М. Капитализм для всех // Harvard Business Review. Россия. – Март 2011.
5. Стратегия макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации: монография / под ред. А.Г.Гранберга. – М.: Наука, 2004.
6. Юсупов К.Н., Таймасов А.Р., Янгиров А.В., Ахунов Р.Р. Регион в системе национальной экономики. – М.: Кнорус, 2005. – 278 с.

Оценка эффективности регионального развития в российской экономике

Ф.ИШБУЛАТОВ

Анализ результатов социально-экономического развития российских регионов. Оценка социально-экономического развития региона – неотъемлемый элемент регионального управления, предопределяющий его качество на основе обеспечения возможности выявления эффективности использования региональных ресурсов для достижения поставленных целей регионального развития. Анализ комплекса показателей социально-экономического развития регионов играет ключевую роль в диагностике состояния их производственно-хозяйственных систем и открывает возможности коррекции этого состояния на основе разработки соответствующих мер региональной политики.

За годы реформ региональные диспропорции в России заметно усилились. За последние 10 лет только пять субъектов РФ смогли увеличить свою долю в совокупном валовом региональном продукте (ВРП): Москва – с 10,2 % в 1999 г. до 21,4 % в 2009 г., Тюменская область с автономными округами (АО) – с 6,3 до 9,8 %, Татарстан – с 2,3 до 3,2 %, Красноярский край – с 3,0 до 3,5 %, Краснодарский край – с 2,1 до 2,4 % [3, 5]. Доля остальных субъектов РФ либо уменьшилась, либо осталась на прежнем уровне. За 10 лет произошел значительный рост территориальной концентрации ВРП. На такие регионы, как Москва, Московская область, Тюменская область с автономными округами, приходится 34,3 % ВРП страны, при том, что их доля в численности населения России не превышает 12,7 %. Ускоренный рост в московском и тюменском регионах тесно связан с повышением их инвестиционной привлекательности на протяжении 1990-х годов. Если в 1991 г. на эти регионы приходилось 17,1% всех инвестиций в основной капитал, то в 1998 г. – 26,6 %, в 2000 г. – 32,9 %, в 2005 г. – 35,9 % и в 2009 г. – 35,4 % [5].

В то же время у большинства регионов, которые в 1998 г. превосходили среднероссийский уровень, в 2009 г. этот показатель стал заметно ниже. Так, в Нижегородской области ВРП на одного жителя составил 61 % от среднего уровня по России, в Кемеровской области – 68 %, в Свердловской – 84 %. В Республике Тыва он понизился с 50 % от среднероссийского уровня до 26 % [3; 5].

Соответственно, регионы сильно различаются по объемам собираемых налогов и бюджетной обеспеченности населения. В 2009 г. разница между уровнем собственных бюджетных доходов на одного жителя в Тюменской области и Республике Дагестан составляла 50 раз, а между бюджетными расходами на одного жителя достигала 25 раз. Московский и Тюменский регионы дали почти 42 % налоговых платежей в консолидированный бюджет РФ.

Большинство регионов сегодня не в состоянии проводить целенаправленную социальную и экономическую политику из-за дефицита финансовых ресурсов. В 2009 г. только в 26 субъектах РФ ВРП составлял 1 % и более от совокупного ВРП России (в 1998 г. таких регионов было 33).

Один из результатов регионального развития в 1990-е годы – это дезинтеграция российского социально-экономического пространства. В ее основе лежат высокие транспортные тарифы, вызывающие дистанционную обособленность территорий, либерализация внешнеэкономических связей, а также политика региональных органов власти, направленная на защиту региональной экономики. В результате в структуре экономических связей субъектов РФ заметно понизилась доля межрегиональных

Ишбулатов Филюс Хамитович, соискатель кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.
E-mail: IshbulatovF@mail.ru

связей и возросла доля внутрирегиональных и внешнеэкономических связей. Так, к началу реформ 75 % всего объема связей Дальневосточного района приходилось на межрегиональные связи, 5 % – на внешнеторговые и 20 % – на внутрирегиональные [2]. Сегодня здесь преобладают внутрирайонные связи – 70 %, 15 % приходится на внешнеторговые и 10 % – на межрегиональные связи [3].

Обострение региональных экономических проблем в России требует разработки адекватной, эффективной региональной промышленной политики. Этого же требует сложная пространственная структура российской экономики, традиционно сильная зависимость макроэкономической политики от ее реализации на региональном уровне.

Особенности формирования и реализации новой региональной политики.

На данном этапе в российской экономике используется в основном бюджетная модель регионального регулирования. Это объясняется следующими причинами: во-первых, данная модель хорошо освоена и с успехом применялась в советское время, когда государственная региональная политика опиралась именно на союзный бюджет; во-вторых, бюджетный механизм регулирования территориальных социально-экономических процессов показал хорошие результаты в ходе рыночных реформ в странах Восточной Европы. В-третьих, даже экономически развитые страны, успешно применяющие региональную политику, используют бюджетную модель. Наконец, в-четвертых, фискальная политика объективно является единственно доступной формой экономической политики в случае регулирования пространственных экономических процессов.

Главной проблемой в использовании бюджетной модели регионального регулирования является хронически дефицитный характер федерального бюджета, что неизбежно привело к концентрации региональной политики на проблемах спасения отдельных, как правило, депрессивных регионов.

В целом политика бюджетного выравнивания [4] не позволила остановить рост межрегиональных диспропорций. Укрепление властной вертикали, унификация налогово-бюджетных отношений центра с субъектами Федерации, централизация государственных финансов и выравнивание бюджетной обеспеченности не могут обеспечить эффективного регулирования региональных процессов. Проблемы обусловлены не столько недостаточным уровнем государственной поддержки, сколько громадным различиями между регионами по экспортному и инновационному потенциалу, емкости региональных рынков, инвестиционной привлекательности и предпринимательскому климату в целом. С этими различиями связаны трансрегиональные перемещения капитала, который стремится в места менее рискованного и более доходного инвестирования.

Инструменты региональной промышленной политики России все еще в основном опираются на адресное государственное воздействие: межбюджетные трансферты, госзаказ, адресные дотации и субсидии и т.д. В то же время практически не используются дифференцированные рыночные регуляторы, вполне естественные в стране со столь различными условиями для ведения экономической деятельности. К проблеме отсутствия стимулов необходимо добавить дефицит эффективных экономических рычагов на региональном уровне. Большинство ключевых инструментов и полномочий находится в ведении Федерации.

Анализ современной региональной политики развитых стран также свидетельствует о том, что цели выравнивания межрегиональных различий за счет бюджетных трансфертов во многом противоречат целям общего роста экономики. В последнее десятилетие во многих развитых и развивающихся странах наблюдалось возрождение интереса к проблемам региональной промышленной политики. При этом содержание такой политики в настоящее время заметно отличается как от моделей распределения бюджетных ресурсов сверху вниз, доминировавших в западных странах в послевоенный период, так и от политики «самоустранения» государства, что было характерно для 1980-х гг.

Особенностью новой региональной промышленной политики является важная роль местных органов власти и районных институциональных структур, ориентация на использование местных конкурентных преимуществ и повышенное внимание к

местным производственным системам. Вследствие этого региональная промышленная политика стала по своему содержанию более стратегической и превратилась в составную часть относительно более сложной системы государственного управления, отличительной чертой которой в настоящее время является преимущественное использование таких механизмов, как сетевое взаимодействие, партнерство, конкурентоспособность, инновационные системы и обеспечение консенсуса государства и бизнеса.

Новая региональная промышленная политика отражает принципиальные изменения, произошедшие в последнее десятилетие в общенациональной промышленной политике. Отличительными чертами этих изменений являются переход от отраслевого принципа к региональному и возрастание роли различных форм партнерства между государством и частным капиталом на разных уровнях управления. В условиях глобализации регионы и локальные экономические системы стали рассматриваться в качестве элементов, играющих важную роль в повышении производительности, достижении большего экономического динамизма и создании новых рабочих мест.

Традиционная региональная промышленная политика часто приводила к искусственному созданию «полюсов» экономического роста, не имеющих необходимой устойчивости в долгосрочной перспективе, а также формированию культуры иждивенчества вследствие использования массированных субсидий [1]. Новая региональная промышленная политика нацелена на максимизацию внутреннего потенциала экономического развития территорий за счет мобилизации конкурентных преимуществ посредством формирования системы эффективных рыночных институтов, систем предпринимательства, профессиональной подготовки, создания инкубаторов инноваций и новых технологий.

Кластеризация региональной экономики как инструмент повышения эффективности ее развития. Одной из фундаментальных черт промышленной (производственной) организации мировой экономики является то, что схожие или близкие бизнесы все больше географически и территориально группируются и становятся все больше взаимозависимыми. Концентрация взаимозависимого бизнеса, который действительно связан общими или взаимодополняемыми факторами производства, инновациями, производственными процессами или товарами и услугами, в настоящее время доминирует на каждом экономически развитом рынке.

Кластеры представляют собой географическую концентрацию на определенной территории совокупности взаимосвязанных компаний и институтов, обеспечивающих конкурентоспособность регионального кластера. Они включают в себя поставщиков определенных товаров, производственных услуг, сырья, энергии, а также инфраструктурных услуг. Кластеры могут распространяться как вдоль нисходящих цепочек добавленной стоимости (например, к системам сбыта и потребления), так и по восходящим цепочкам к производителям взаимозаменяемой продукции, а также компаниям в отраслях со схожими технологиями, уровнем квалификации рабочей силы или структурой издержек. Многие кластеры включают в себя государственные и иные институты, например, университеты, агентства по стандартам, научные центры, центры переподготовки и профессиональные организации, а также структуры, обеспечивающие специализированную поддержку в области обучения, переподготовки кадров, а также информационную, исследовательскую и техническую поддержку.

Региональные кластеры воздействуют на конкурентоспособность по трем направлениям: во-первых, увеличивая производительность компаний, базирующихся в кластерном ареале; во-вторых, ускоряя инновационный процесс, который закладывает фундамент будущего роста производительности; и, наконец, в-третьих, стимулируя создание новых компаний и новых бизнесов, которые, расширяясь, усиливают сам кластер. Кластер дает возможность входящим в него компаниям без потери гибкости и независимости приобретать те же преимущества, которые независимые компании могут получить только с увеличением масштабов производства или после создания формального альянса с другими компаниями.

Нахождение в составе кластера позволяет компании повышать производительность и эффективность благодаря общему использованию факторов производства, информации, технологий, необходимых институтов и координации действий с другими родственными компаниями.

В рамках кластера накапливается разнообразная рыночная, техническая и конкурентная информация, к которой члены кластера имеют первоочередной доступ. Кроме того, личные взаимоотношения и локальные связи в рамках кластера формируют атмосферу доверия и стимулируют обмен информацией. Подобные условия делают саму информацию более прозрачной.

В кластере также возникает эффект взаимодополняемости, поскольку совокупность устойчивых связей между компаниями создает целостный комплекс, эффективность которого гораздо выше, чем простая сумма компаний.

Новая кластерная региональная политика должна быть в значительной мере политикой самих региональных властей. Стержнем этой политики должна являться деятельность, направленная на институциональное обеспечение преимуществ каждого конкретного региона в сфере предпринимательского климата (включая инвестиционный климат). В динамике это будет означать быстрое улучшение предпринимательского климата в стране в целом. Роль федерального центра при этом должна заключаться в создании таких общегосударственных институциональных условий, которые бы способствовали эффективному развитию региональной инициативы в области институционального строительства, а не исключали ее.

Необходимость кластерного подхода к региональной промышленной политике осознается пока, к сожалению, только на экспертном уровне. Рано или поздно России придется сформировать новую концепцию пространственной организации и пространственного развития. Место отраслей в современной экономике должны будут занять кластеры, а так называемые «интегрированные» регионы, по всей видимости, будут уступать место «сетевым» [1; 2]. Другими словами, России предстоит сформировать полноценные производственные кластеры и на этой базе развернуть новую сетевую пространственную организацию страны.

Стимулирование процесса формирования кластеров в России является, по сути, самой первой, базовой стадией региональной промышленной политики. При этом внимание государственных органов должны привлечь такие основополагающие факторы, как совершенствование системы образования и профессиональной подготовки, создание возможностей для инноваций, доступ к рынкам капитала и совершенствование институциональной среды.

Новая роль государства далека от традиционной региональной промышленной политики, в рамках которой государство определяет приоритетные для развития отрасли или регионы, а затем через систему субсидий или регулирование инвестиционной активности иностранных компаний стимулирует их рост. В противоположность этому, целью кластерной региональной политики является стимулирование развития всех кластеров.

Это означает, что традиционные кластеры должны оставаться объектом региональной промышленной политики, подвергаясь при этом улучшению, повышению структурной эффективности. Государство не должно избирательно подходить к кластерам, поскольку каждый кластер имеет потенциалы роста производительности и уровня заработной платы. Конкретный кластер не только обеспечивает непосредственный вклад в рост общенациональной производительности, но и оказывает влияние на производительность других кластеров. Очевидно, что не все кластеры смогут успешно развиваться, однако это зависит в итоге от действия рыночных сил, а не государства.

Таким образом, оценивая эффективность регионального развития с различных позиций, можно сделать следующие выводы:

– значительная степень бюрократизации региональных социально-экономических систем, коррупция и высокий уровень административных барьеров (достаточно сложные

процедуры лицензирования и передачи права собственности, оценки, экспертизы, сертификации и технического регулирования, значительные государственные полномочия по контролю и надзору за деятельностью хозяйствующих субъектов) замедляют процесс рыночного реформирования и ведут к росту теневой экономики в регионах;

– существенная дифференциация регионов по уровню социально-экономического и научно-технического развития обусловлена как различиями в природно-ресурсном потенциале регионов страны, так и историческими факторами (длительность исторического развития региона, что характеризует развитость его территориально-хозяйственного комплекса), социально-демографическими особенностями (плотность, половозрастной состав и образовательный уровень, продолжительность жизни и уровень заболеваемости населения);

– недостаточная стабильность политической системы страны и ее регионов не позволяет точно прогнозировать будущие направления национального и регионального социально-экономического развития;

– низкие темпы развития региональной инфраструктуры (торгово-посреднической, кредитно-финансовой, информационной, транспортной, инновационной и т.п.) нарушают целостность и динамичность региональной воспроизводственной системы, взаимодействие между различными субъектами региональной экономики и межрегиональное сотрудничество, замедляют темпы развития предпринимательской сферы региона;

– отсталость и технологическая неразвитость материально-технической базы регионов, деградация производственных мощностей в результате изношенности технологического оборудования (при неразвитости механизмов финансирования и несовершенстве системы налогообложения, в частности, при модернизации производства) препятствуют повышению конкурентоспособности регионов;

– противоречие между инерционностью размещения материальных элементов национального богатства региона (природных ресурсов, основных производственных и непроизводственных фондов) и все возрастающей динамичностью (мобильностью) экономических условий производства, труда, жизнеобеспечения (наиболее мобильными и динамично развивающимися являются финансы, инвестиции, информационные ресурсы и технологии, наименее – производственная, транспортная и социально-бытовая инфраструктура, трудовые ресурсы) определяет диспропорции в отраслевой структуре экономики, между спросом и предложением на региональных и межрегиональных рынках товаров, услуг, факторов производства, между размещением производителей и потребителей.

Исходя из этого, возникает необходимость корректировки действующей модели регионального развития с учетом целевых социально-экономических ориентиров и возможностей использования конкурентных преимуществ в условиях согласованности и координации управленческих решений на различных уровнях их реализации.

Литература

1. Аношкина Е.Л. Регионотозидание: институционально-экономические основы: монография. – М.: Академический проект; Гаудеамус, 2006. – 304 с.
2. Движение регионов России к инновационной экономике / под ред. А.Г.Гранберга, С.Д.Валентя; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2006. – 402 с.
3. Доклад о социально-экономическом положении регионов по состоянию на 30 января 2009 г. – <http://www.minregion.ru>.
4. Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов РФ (2002–2010 годы и до 2015 года)» от 11 октября 2001 г. № 717 // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 43.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели 2009: стат. сб. – М.: Росстат, 2010.

Корпоративная этика

Т.ПОРОХОВСКАЯ

Отношения на небольшом, находящемся в частной собственности и управляемом ее владельцем предприятии являются деловыми, но тем не менее не могут не быть личными. Они носят прозрачный характер, поэтому нравственные оценки применимы и к каждому работнику, и к коллективу в целом, как это имеет место и в частной жизни. Отношения между работниками в крупных компаниях, корпорациях носят в значительной мере безличный характер: управляют эти компании чаще всего менеджерами, нанимаемыми акционерами, многие работники и менеджеры (не говоря уже об акционерах) не знают друг друга лично, личное управление заменяется организационными структурами, правилами.

Корпорация считается прозрачной организацией, но ее «прозрачность» относительна: степень раскрытия финансовой информации для государства и других органов определяется законом, национальными и международными стандартами; обязательства перед внешними партнерами и внутри организации тоже регламентированы, но весь комплекс внутрифирменного управления и внутрифирменных отношений относится к коммерческой тайне. Корпорации – это автономные, закрытые организации, неприступные бастионы, «государства в государстве», не позволяющие вмешиваться в свою внутреннюю жизнь.

Отношения в корпорации выстроены иерархически: вертикальная соподчиненность, жесткий внутренний порядок, формализация (в административных документах и служебных инструкциях четко распределены функции и определены правила поведения, структурированы полномочия, ответственность и отчетность – каждый знает, перед кем и за что отчитывается и за что стимулируется).

В корпорациях царит управленческий диктат, произвол: размер зарплат, бонусов и прочих выплат – один из самых больших «секретов фирмы», государство же регулирует только минимальный уровень почасовой оплаты (в России государством устанавливается минимальная месячная оплата труда).

Корпорациями используется любая возможность для ограничения деятельности профсоюзов, профессиональных ассоциаций, а в современных условиях некоторые сетевые компании отчаянно сопротивляются появлению профсоюзов в своих организациях. Функции защиты работников, которые прежде выполнялись профсоюзами, частично берут на себя службы по работе с персоналом, но нередко эти функции «повисают в воздухе». Руководство всячески сопротивляется борьбе работников за свои права на основе самоорганизации (коалиции и другие формы), его цель – любыми способами не допустить объединения работников.

Компании принимают решение относительно «индивидуальной миссии», нишевой идентичности, своего «места» в ряду аналогичных организаций и нравственной миссии компании в обществе. Вместе с тем, для того, чтобы вдохновить работников, формулируются цели компании, представляющие собой краткие заявления о видении ее будущего¹.

Пороховская Татьяна Ивановна, канд. филос. наук, доцент кафедры этики философского факультета МГУ им. М.В.Ломоносова. E-mail: 632712@mail.ru

¹ *Motorola*: «Стать ведущей в мире компанией», *Sony Corporation* (в середине 1950-х гг.): «Стать компанией, которая получит известность благодаря изменению всемирного имиджа Японии как производителя низкокачественных продуктов»; *Samsung Group* (в конце 1990-х, когда она еще не выпустила ни одного автомобиля): «Войти к 2010 г. в десятку ведущих в мире автопроизводителей»; *Coca-Cola*: «“Coca” должна быть под рукой у каждого жителя планеты» (См.: [2, 371–372]).

Для корпораций характерен корпоративизм, то есть коллективный эгоизм: несмотря на все заявления о социальной ответственности, корпоративный интерес – это прежде всего агрессивная борьба за ресурсы, за рынки сбыта, стремление всеми способами свести к минимуму налоги, препятствие введению новых технологий до тех пор, пока это не угрожает их конкурентоспособности [8].

Доминирующим инструментом усиления внутрикорпоративной интеграции в настоящее время является идеология общей корпоративной культуры: «мы – одна семья» (в теории управления – концепция с красноречивым названием «культурный менеджмент»). Суть ее в следующем: поскольку судьба работников тесно связана с судьбой организации, поддержание репутации, доброго имени организации является предметом общей заботы и ответственности работников.

При многообразии внутренних «архитектур» построения организационных культур они имеют общие черты: ценности культуры задают основатели компании или ее руководство; при подборе персонала учитывается не только профессиональная компетентность, но и соответствие «организационной культуре»; ценности культуры закрепляются в кодексах корпоративного поведения, где они конкретизируются в нормах, правилах, стандартах; кроме формализованных, существуют и неформальные, неявные правила взаимоотношений, которые можно обнаружить только «методом включенного наблюдения», вступая во взаимоотношения (Ст.Роббинз описывает семь основных характеристик «неявной культуры» [4, 320]); ценности организационной культуры закрепляются в видимых символах организации, историях и легендах, повествующих о ее «героях» и «антигероях», ритуалах организации (публичные поощрения, корпоративные вечеринки и др.). Так, корпоративные вечеринки выполняют функцию ритуала единения: они поощряют и оживляют чувства, которые объединяют людей, поддерживают командный дух, сокращают дистанцию между руководящим звеном и персоналом. Создается видимость того, что многие вопросы можно решить не только с непосредственным начальником, но и с более высоким, и таким образом увеличивается дистанция между подчиненными, ослабляются горизонтальные связи за счет укрепления вертикальных.

Для поддержания ценностей организации, формализованных в кодексе, создается специальная инфраструктура (конфликтные комиссии, этические комитеты, система внутрифирменного информирования, «горячий телефон» и др.), выполняющая функции образования, консультирования, медиации, аудита.

Многие компании очень ревностно следят за тем, чтобы сотрудник и его ближайшие родственники никак не были связаны с конкурирующей компанией, поставщиками или заказчиками, не поощряется и работа на стороне.

Взаимовыгодность сотрудничества – это утилитарная цель общественного объединения, но ценность сотрудничества к этой цели не сводится¹. Общение, состязательность, обмен идеями и опытом значительно интенсифицируют деятельность людей, интеллектуально и эмоционально обогащают, тонизируют. Совместный труд, общие задачи связывают людей узами групповой солидарности, чувством ответственности за общее дело. Главное в организации – это люди с их знаниями, навыками, ценностями, причем некоторые из них составляют бесценный капитал организации. Специалист по теории организаций Р.Дафт выделяет в качестве так называемого «технического ядра» организации совокупность тех работников, которые в организации выполняют основную работу и которые определяют ее лицо [1, 19].

¹ В работе «Структура социального действия» Т.Парсонс приходит к следующему выводу: если отношения в обществе построены целерационально, на соотношении целей и средств, то общность, объединение людей существует не для какой-то рационально определяемой цели, она сама по себе является ценностью.

В процессе совместной деятельности в организациях складываются межличностные отношения. Они могут быть формальными и неформальными. Э. Дюркгейм заметил, что чем более примитивной является социальная организация, тем теснее в ней формальные отношения переплетены с неформальными (как это имеет место, например, в цеховых организациях средневековья или в семейном бизнесе). Члены семьи доверяют друг другу, относятся друг к другу честно и с уважением; личное отношение, привязанность, любовь в таких коллективах служат главными побуждениями в отношениях друг к другу. Но те отношения, которые служили основанием солидарности и доверия в период становления деловых отношений, сдерживают развитие зрелых организаций. Непотизм (семейственность, «кумовство») чреват фаворитизмом, незаслуженными привилегиями одних и неоправданными жертвами со стороны других, он снижает требовательность к профессиональной компетентности и контролю, приводит к рассогласованию социальных статусов (компетентность – власть – богатство), что в моральных терминах оценивается как несправедливость. По этой причине слишком близкие, интимные отношения между работниками (любовь, дружба) в организациях, как правило, не приветствуются или по меньшей мере находятся под подозрением. К отношениям, которые благоприятствуют сотрудничеству, относят товарищеские и приятельские отношения.

В небольшой группе все могут взаимно контролировать друг друга и добиваться соблюдения взаимности. В более крупных группах, где такой контроль затруднен, появляется моральная «проблема безбилетника», соблазн воспользоваться преимуществами организованных в соответствии с нравственными нормами отношений, но не участвовать в затратах на этот порядок, ни в чем не ограничивать себя. Эта ситуация описывается дилеммой заключенного: все могут улучшить свое положение только в том случае, если сообща будут соблюдать правила, в то время как кто-то может быть заинтересован в том, чтобы быть единственным нарушителем правил и получить еще больше преимуществ.

Для индивидов могут быть характерны различные моральные позиции. Понимая связь между общественными и личными интересами, индивид может осознанно действовать нравственно, делая общий интерес своим личным интересом. Он может действовать нравственно лишь тогда, когда и другие (или большинство) действуют так же. Наконец, понимая, что все должны соблюдать правила, он все же делает для себя исключение и стремится извлечь дополнительные выгоды из этого положения. Задача заключается в том, чтобы обеспечить соблюдение моральных норм работниками двух последних категорий.

Там, где внешний контроль невозможен, отдельный субъект должен быть готов взять этот контроль на себя, сделать общее правило своим мотивом и следовать ему даже тогда, когда последствия действий ему неприятны и невыгодны. Рассчитывать, что так будут поступать все, утопично. Принудить к этому могут либо рациональные аргументы, опирающиеся на убеждения, либо религиозная вера, либо принуждение через соглашение, кодекс. Кодекс дает индивиду гарантию того, что и другие будут соблюдать согласованные правила. Задача детальной регламентации поведения посредством кодекса – максимально ослабить зависимость общего коллективного результата деятельности от степени личной сознательности и добросовестности работников. Это особенно актуально тогда, когда сложно либо вообще невозможно определить цели и вклад каждого.

Корпоративная этика в узком смысле – этика институциональная. Конкретные моральные предписания формируются сообществом (группой, корпорацией) и рационально выводятся из целей этого сообщества. Б. Сутор описывает институты следующим образом: «...Институты представляют собой нечто большее, чем отдельные нормы (конвенции, законы); они являются как бы связкой таких норм, культурно-социальными структурами, имеющими целью длительно регулировать и нормировать

определенные социальные отношения, которые повторяются как основные процессы социальной жизни и поэтому требуют определенной стабилизации... Они устанавливают индивидуумам границы и задают ориентацию, придавая тем самым сосуществованию людей определенную регулярность и уверенность» [6, 69]. Решающей в корпоративной морали является не личная нравственность, а служебная. Хотя институты и не могут заменить индивидуальную мораль, они могут поддержать ее.

Кодекс корпоративной этики для внешних игроков является свидетельством того, что, принимая на себя дополнительные моральные обязательства, корпорация в полной мере осознает свою моральную ответственность, что положительно влияет на имидж организации и может быть использовано в конкурентной борьбе¹.

Однако для работников конкретного предприятия кодекс определяет рамки морально дозволенного и недозволенного. Корпоративный кодекс является системой таких ориентиров, которые облегчают принятие решений, соответствующих ценностям организации. Кодекс может быть и инструментом давления, если он навязывается сверху и ограничивает права работников, и инструментом самоорганизации, демократизации отношений, конвенцией, соглашением, системой согласованных правил, которые договаривающиеся стороны обязуются выполнять (обычно для нарушителей договоренностей предусматриваются санкции, наказания). Система осознано вводимых правил, ограничений, воплощаясь в поведении, превращается в новые, более благоприятные условия деятельности, новую социальную среду (можно сказать, что это – искусственно созданная среда, результат сознательных усилий, договоренностей). Четкие общезначимые правила кодекса в том случае, если они обсуждаются демократически, минимизируют зависимость работника от произвола руководства, создают равноценные, справедливые условия для деятельности всех агентов.

Для действенности кодекса важен способ его обоснования. Если необходимость выполнения нравственных норм рассматривается не как самоцель, а как средство, обосновывается не их значимостью, самоценностью, а чем-то иным (например, повышением эффективности, увеличением прибыли), нормы не воспринимаются как безусловно обязательные. Важно, чтобы кодексы отражали в своих нормах и принципах такие тенденции, которые в организации оцениваются позитивно, которые люди хотят поддержать, обеспечить условия для их приоритетного развития. Корпоративные кодексы как согласованные, обязательные и желательные для всех цели и ограничения поведения становятся основным инструментом нравственного регулирования поведения работников в современных корпорациях.

Остановимся более подробно на проблеме нравственной ответственности в организациях и механизмах ее реализации. Недобросовестное, некачественное исполнение работником своих обязанностей либо снижает общий результат деятельности, в результате чего страдают все работники, заинтересованные в наилучшем результате, либо обуславливает необходимость перераспределения этих функций между другими сотрудниками. Взаимоотношения в сфере труда во многом зависят от личных моральных качеств работников. Никто, кроме самого действующего лица, не может сказать, работает он в полную силу или нет. Зачастую трудно доказать и сговор между работниками (когда, например, они работают не в полную силу с целью противодействия повышению норм выработки). Чрезвычайно трудно доказать наличие или отсутствие

¹ Массовое принятие корпоративных кодексов в нашей стране в первую очередь было связано с тем, что предприятия стали выходить на мировую арену как частные фирмы. Пока они были государственными, обязательства гарантировались государством. Когда же предприятия были приватизированы и стали продвигать свой бизнес на Запад, их обязали принимать корпоративные кодексы, что предполагало наличие дополнительных моральных ограничений и обязательств, какими обременены все крупные западные предприятия. Если бы наши предприятия их не приняли, они находились бы в более выгодных условиях, чем западные, и таким образом нарушались бы условия честной конкуренции.

у работника конкретной информации на тот или иной момент времени, а также ее применение в ущерб другим: применение информации никогда не может быть проконтролировано внешним наблюдателем полностью, контроль за ее добросовестным использованием может полноценно осуществлять только сам обладатель информации. Это тоже вопрос личной порядочности, честности и совести работников. Но совесть относится к той сфере, к которой у контролирующих инстанций нет прямого доступа. Поэтому конечным и приоритетным субъектом нравственной ответственности является индивид.

Однако человек одновременно включен в разные группы. Работа в двух и более организациях (совмещение работ) имела место и раньше, но тогда от работника требовался прежде всего профессионализм. Никогда ранее не требовалось такой безоговорочной лояльности своей компании, принятия ее норм и ценностей, никогда еще проникновение в сознание работника не было столь глубоким. А.Ю.Согомонов говорит даже о «тихой» культурной революции, которая вывела на авансцену *модульно-корпоративного человека*, «готового жертвовать своими интересами и жизненными притязаниями, а порой даже и идентичностью, во имя принадлежности к той корпорации или тех выгод, которые подобная аффилиация сулит ему, пусть даже и на довольно непродолжительное время» [5, 28–29].

Но если выгоды, преимущества «привязывают» работника к своей организации, то его моральная ответственность легко преодолевает корпоративные границы. Посредством механизма идентификации индивид связывает, отождествляет себя с различными социальными сущностями, принимает на себя нравственную ответственность за все те общности, с которыми себя идентифицирует. Нравственный субъект связывает своей ответственностью интересы социального целого, своего сообщества, своей корпорации, своей семьи и т.д. и пребывает в постоянном поиске баланса этих интересов.

Одной из задач корпоративной этики является повышение уровня моральной ответственности работников не только за результат своей и корпоративной деятельности, но и за благо общества в целом. Совокупность работников как субъектов нравственной ответственности – это рассредоточенный социальный контроль на предприятиях. Механизмы реализации ответственности в корпорациях институционализируются. Одним из них, например, является институт «сигнализаторства» (разоблачительных заявлений работников), который в западных странах приобретает форму узаконенной формализованной процедуры со своими правилами, законодательной и общественной поддержкой извне. Так, например, 27 октября 2010 г. в СМИ сообщалось, что в США сотруднице британской фармацевтической компании *Glaxo* Черил Икарт выплатят 96 млн дол. за то, что она сообщила американским властям о технологических нарушениях на фармацевтической фабрике [7]. Это самая большая в истории премия за разоблачительное заявление.

Основным инструментом социального контроля в организации является гласность, общедоступность информации. Для этого создается система внутрифирменного информирования, которая обеспечивает эффективную циркуляцию информации внутри организации. Это такие каналы информирования, как публикации (листовки для сверхоперативной информации, газеты, бюллетени, доски объявлений для текущих новостей), аудиовизуальные средства, «горячий телефон» для прямого взаимодействия руководителей и подчиненных¹, который обеспечивает возможность быстрого прохождения сигналов «обратной связи» (предложений, критических замечаний, жалоб и др.); каналы неформальной коммуникации (личные встречи, ответы на вопросы, приемы, совещания, посещения рабочих мест и др., а также такая

¹ Так, например, кодекс компании *Procter&Gamble* обязывает доводить до руководства сведения обо всех нарушениях других работников.

форма получения актуальной информации, как корпоративные слухи, содержащие суждения, оценки, прогнозы).

Моральное регулирование в корпорациях выходит за пределы тех сфер отношений, которые регулируются административными нормами и нормами права. Корпоративный этический кодекс является дополнительной нормативной системой для упорядочивания совместной деятельности в организации. Он артикулирует ценности и нормы организации, которые должны воплощаться в деятельности сотрудников, социальной и инвестиционной политике предприятия, политике по управлению персоналом; он ориентирует всех сотрудников организации, принимающих решения, направляет их действия в единое русло, делает их более единообразными и предсказуемыми.

Для обеспечения действенности кодекса административными структурами создаются и поддерживаются специальные структуры – этические комитеты. Они проводят диагностику корпоративной культуры; оценивают то, как воплощаются нормы и ценности кодекса в повседневной практике организации, координируют всю деятельность компании; проводят этические экспертизы, которые представляют собой всесторонний анализ конкретного аспекта деятельности организации или отдельного проекта. Результатом такой экспертизы становится система предложений, направленных на улучшение морального климата в организации, ее имиджа в глазах общественности, внесение корректив в деятельность организации.

Комитет по этике организует обучающие программы, ознакомительные и развивающие учебные семинары для сотрудников, проводит тренинги по разрешению конфликтных ситуаций и нравственно-этических проблем, осуществляет консультирование по вопросам толкования принципов и норм кодекса в конкретных ситуациях, по вопросам корпоративной культуры и этикета (прежде всего культуры и этикета стран, с которыми сотрудничает компания), контролирует выполнение сотрудниками моральных принципов и правил, декларируемых кодексом, осуществляет посредничество между конфликтующими сторонами, содействует в разрешении конфликтов, обобщает зарубежный и отечественный опыт по деловой этике с целью адаптации этого опыта и улучшения данного направления деятельности в своей организации и др.

Некоторые организации не создают таких комитетов, но нанимают специалиста по этике бизнеса, уполномоченного по этике (на Западе эту должность называют по-разному: консультант, комиссар, локальный менеджер, директор по этике, адвокат по этическим вопросам). Функция такого уполномоченного – интерпретация кодекса, выработка суждений по нравственно-этическим вопросам, связанным с действиями организации, а также выполнение функции так называемой «социальной совести» организации.

Нравственная культура корпорации поддерживается различными методами: формулированием миссии организации; трансляцией во время социализации в организации мифов, историй, легенд компании, которые в образной, наглядной форме демонстрируют образцы, типы поведения, которые ценятся и осуждаются в организации, другими методами. Так, например, в компании UPS существует легенда о том, что один сотрудник компании, не имевший на то особых полномочий, заказал дополнительный рейс самолета, чтобы вовремя доставить клиентам рождественские посылки, которые компания не успела отправить в предпраздничной суете [2, 409]. Этот пример служит свидетельством значимости целей, миссии компании («интересы клиента превыше всего») для каждого работника, важности самостоятельности работников для реализации целей компании.

Нравственная культура настолько важна для компании, что она поддерживается и административными методами, различного рода моральными и даже материальными поощрениями. К ним относятся повышения в должности, ежегодные церемонии

награждения, подарки. Поощряются не только работники, достигшие успехов в труде, но и работники, оказывающие бескорыстную помощь коллегам и новичкам, бескорыстно осуществляющие рационализаторскую деятельность.

В современных теориях менеджмента и в этике бизнеса не существует единого мнения по вопросу о том, можно ли говорить об организации как о субъекте коллективной ответственности. Так, например, Р.Т. де Джордж [3, 318–329] считает, что решение проблемы коллективной ответственности в каждом конкретном случае зависит от конкретных обстоятельств. Действия корпораций подлежат нравственной оценке, но субъектами моральной ответственности они не являются, приоритетным носителем нравственной ответственности является отдельная личность. Правда, замечает он, не всегда ясно, на кого следует возложить персональную ответственность, в частности, потому, что многие решения принимаются менеджментом коллективно.

Милтон Фридман [9] и специалист по теории организации Герберт Саймон [10] считали, что корпорации не относятся к субъектам морали, не несут моральной ответственности и их не следует оценивать с позиций морали. В могущественных крупных корпорациях, которые обычно управляются наемными менеджерами, отношения по большей части носят безличный, опосредованный характер, а нравственный климат организации определяет в основном высшее руководство. Корпорация – это формальная структура, которая является в лучшем случае юридическим лицом, но не субъектом морали, точно так же как и работники, когда они действуют для и от имени компании. Когда же они действуют против ее интересов или нарушают закон, тогда они действуют как частные лица и как частные лица могут быть привлечены к ответственности по закону.

Противники этой точки зрения считают, что морально оценивать можно действия и отдельных людей, и компаний, и государств. Даже если компании в строгом смысле слова не являются моральными субъектами, они имеют моральный статус, поскольку управляются людьми. Однако нравственно нейтральными их тоже назвать нельзя, так как работники фирмы действуют не от своего имени, а от имени фирмы, претензии тоже предъявляются фирме. Все работники испытывают на себе как преимущества положительной репутации компании, так и издержки плохой репутации (бойкот товаров приводит к сокращению производства, что может повлечь за собой сокращение, увольнение работников, хотя конкретные работники могут быть невиновны). Положительная репутация фирмы является показателем управленческой культуры предприятия, сложившихся традиций высокого качества труда и существует относительно независимо от персонала организации¹.

Существует точка зрения, что корпорацию только в том случае можно считать субъектом коллективной ответственности, если решения в ней принимаются демократическим путем и каждый может оказывать влияние на окончательное решение. Возможен и другой вариант принятия решений, когда бизнес-корпорации оценивают и сопоставляют разноречивые требования всех сторон, так или иначе заинтересованных в деятельности и судьбе корпорации, формулируют обязательства перед «стейкхолдерами»² (персоналом фирмы, акционерами, поставщиками, клиентами, жителями населенного пункта, где размещается компания, и т.д.), контролируют и выполняют их. Тогда корпорацию можно считать субъектом моральной ответственности, если она способна ставить перед собой моральные цели, реализовывать и корректировать их, а также учитывать интересы других субъектов, если они затрагиваются ее деятельностью.

¹ Анализ проблем коллективной ответственности см.: Larry May. *The Morality of Groups*. – Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press, 1987; Peter A. French (ed.). *Individual and Collective Responsibility*, 2nd ed. – Rochester, VT: Schenkman Books, Inc., 1998.

² «Стейкхолдерский» подход был разработан Эдвардом Фриманом (1984).

Литература

1. Дафт Р. Теория организации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
2. Дафт Р. Уроки лидерства. – М.: Эксмо, 2006.
3. Де Джордж Р.Т. Деловая этика (в 2-х т.). – СПб.–М.: Ин-т «Экономическая школа»; Издательская группа «Прогресс», 2001.
4. Роббинз Ст.П. Основы организационного поведения. – М.: Вильямс, 2006.
5. Согомонов А.Ю. Университет versus профессий // Новое самоопределение университета. Ведомости. Вып. 33 / под ред. В.И.Бакштановского и Н.Н.Карнаухова. – Тюмень: НИИ ПЭ, 2008.
6. Сутор Б. Политическая этика // Политическая и экономическая этика. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001.
7. \$ 96 млн получит британский фармацевт за донос на компанию, где работает. – <http://www.pravo.ru/interpravo/news/view/41023/>.
8. De Martino G. F. The Economist's Oath. On the Need for and Content of Professional Economic Ethics. Part I. – N.Y.: Oxford University Press, 2011.
9. Friedman Milton. The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits // New York Times Magazine. – 1970. – September 13.
10. Herbert A. Simon. Administrative Behavior, 2nd ed. – N.Y.: The Free Press, 1965.

Модели управления образовательной организацией с учетом Alumni-ассоциации

**Н.ЮСУПОВА, О.СМЕТАНИНА,
Л.ИСХАКОВА**

Alumni-ассоциации как компонент внешней среды организации.

В настоящее время образовательные учреждения во всем мире испытывают острое сокращение государственного финансирования на фоне значительного усиления международной конкуренции. Эти обстоятельства заставляют университеты и научно-исследовательские центры искать новые пути для

Юсупова Нафиса Исламовна, д-р техн. наук, профессор, декан ФИРТ, заведующая кафедрой вычислительной математики и кибернетики Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ). E-mail: yussupova@ugatu.ac.ru

Сметанина Ольга Николаевна, канд. техн. наук, доцент, заместитель декана ФИРТ УГАТУ. E-mail: smoljushka@mail.ru

Исхакова Лилия Мансуровна, аспирант УГАТУ. E-mail: iskhakova.liliya@mail.ru

Статья отражает результаты научных исследований, выполненных в рамках НИР по темам «Исследование интеллектуальных технологий поддержки принятия решений и управления для сложных социально-экономических объектов». Исследования поддержаны грантом РФФИ 09-07-00408-а «Распределенная интеллектуальная система поддержки принятия решений при выполнении проектов фундаментальных исследований сложных систем» и грантом Президента Российской Федерации для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации НШ-65497.2010.9. «Теоретические и методические основы разработки информационных систем, а также их применения в промышленности и в социально-экономической среде с учетом тенденции развития информационных технологий».

привлечения спонсорских средств с целью развития материальной базы, укрепления авторитета университета, повышения его конкурентоспособности на рынке научно-образовательных услуг.

Для решения поставленных задач во многих университетах, научно-исследовательских центрах и других организациях США, Японии, стран Европы акцент делается на создание Alumni-ассоциаций¹. В исследованиях зарубежных авторов [13] было выявлено, что основной процент дохода поступает в учебные заведения не от правительства или платы за обучение, а из благотворительных источников (фондов, благотворительных организаций, основная доля – от физических лиц, особенно от выпускников).

Кроме того, нельзя забывать о том, что успех любого специалиста складывается, помимо прочего, из умения поддерживать свои знания в актуальном состоянии и широкого круга надежных друзей и знакомых в разных сферах экономики, поэтому многие из выпускников мотивированы на участие в Alumni-ассоциациях.

В узком смысле под Alumni-ассоциациями понимают только выпускников тех или иных учебных заведений, например, Alumni-ассоциации Стенфордского университета (штат Калифорния, США [2]), Технического университета Дрездена (Дрезден, Германия [3]), сообщество выпускников экономического факультета МГУ [4] и др.

В широком смысле под Alumni-ассоциациями понимают достаточно обширный круг людей, имеющих отношение к некоторой организации. Так, для вуза Alumni-ассоциация в широком смысле – это сотрудники, студенты, выпускники, партнеры. В качестве примеров можно привести ассоциацию выпускников и друзей РУДН [5], ассоциацию бывших стипендиатов DAAD [1]. В данной статье Alumni-ассоциации рассматриваются в широком смысле.

Alumni-ассоциации создаются университетами, научно-исследовательскими центрами, предприятиями и другими организациями. Alumni-ассоциации могут быть сформированы как на уровне организации, так и на других уровнях: города, региона, страны, а также на международном уровне. Alumni-ассоциации разного уровня в процессе деятельности организации могут использоваться в различных целях и обеспечивать соответствующую ресурсную поддержку управления. Между Alumni-ассоциациями различного уровня могут возникать взаимодействия: организация – организация; город – организация; город – город; организация – регион; город – регион и др.

По мнению А.Тойнби, внешнее окружение системы придает ей импульс, необходимый для полноценного развития, который ученый называет вызовом. На этот вызов организация должна давать реакцию – «ответ». Но для того, чтобы дать полноценный ответ, организация должна приспосабливаться к внешней среде, мобилизовывать имеющиеся ресурсы, работать с напряжением. Взаимодействия по схеме «вызов – ответ» являются залогом успешного развития любой организации [9].

Работа с Alumni-ассоциацией в организации, как правило, ведется одним из ее подразделений. Подобного рода деятельность могут вести и общественные объединения [5]. Например, утвержденное в 2006 г. Российским университетом дружбы народов (РУДН) международное общественное объединение «Ассоциация выпускников и друзей РУДН» (АВИД) является добровольным, самоуправляемым общественным объединением без регистрации юридического лица. Оно создано по инициативе выпускников, объединившихся на основе общности интересов для реализации определенных целей и задач (рис. 1, 2).

¹ *Alumnus* (лат.) – 1) питомец, воспитанник; 2) ученик, последователь.



Рис. 1. Классификация целей Alumni-ассоциации на примере АВИД

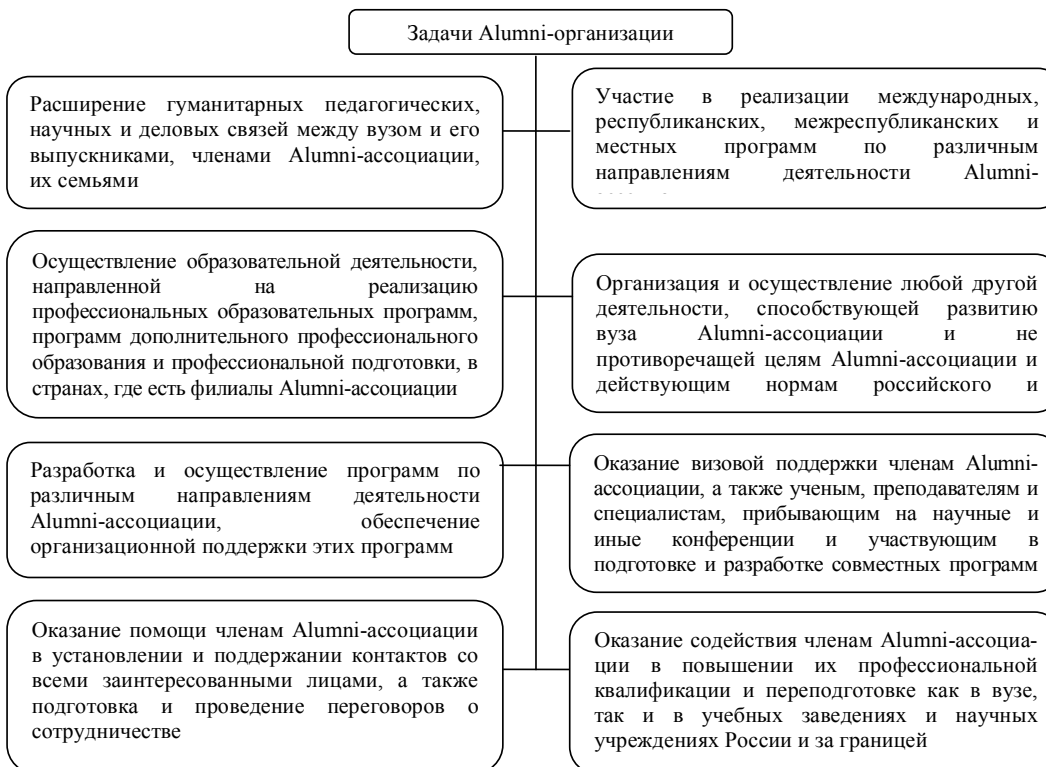


Рис. 2. Классификация задач Alumni-ассоциации на примере АВИД

Модели взаимодействия с Alumni-ассоциациями. В области Alumni-ассоциаций в зарубежных странах был проведен ряд исследований [10; 11; 12] с целью выявления ключевых факторов успеха при создании управления связями с Alumni, общей стратегии организации в данной области. В 2007 г. Европейской комиссией была создана группа экспертов с целью выявления и анализа моделей взаимодействия между университетами и источниками финансирования. Группа экспертов и представителей заинтересованных сторон из университетов и фондов проанализировала передовой международный опыт на основе анкетных данных, интервью и др. Было выявлено [11], что деятельность по сбору средств, формированию различных финансовых, денежных фондов (для благотворительных либо образовательных целей) является существенным источником финансирования университетов.

Экспертная группа выявила четыре основные модели сбора денег на благотворительные нужды: модель крупного пожертвования «Большой подарок» (МКП); модель Фонда научных исследований (МФ); режим мульти-модели (ММ); модель выпускников (МВ).

Модель МКП фокусируется на усилиях, предпринимаемых для привлечения пожертвований от состоятельных людей. Целевых пожертвований в рамках этой модели, как правило, больше, чем в других моделях. Она представляет собой доминирующий подход по сбору средств во многих университетах. Для этого подхода характерны приверженность руководства университета развитию личных отношений с состоятельными людьми, которые в большинстве случаев являются выпускниками данного университета. Это обстоятельство делает основой благотворительности для многих университетов Европы и США модель МВ. Взаимодействия в данной модели строятся на неофициальной основе (например, массовые рассылки, электронные письма и т.д.).

Модель МФ формируется за счет непрерывного поиска учеными финансовых средств на проведение научных исследований. Примером может служить подача заявки на грант, различные стипендии. Модель ММ отражает отношения между академическим составом и небольшими научно-исследовательскими организациями.

Эксперты выявили, что для создания надежной финансовой основы университету необходимо уделять равное внимание всем моделям, делать ставку на формирование надежных, доверительных отношений с субъектами финансирования (частными лицами, организациями и др.), каждый тип которых требует применения определенной стратегии.

В 2009 г. известная компания-консультант «Precedent», работающая с такими образовательными учреждениями, как Oxford Brookes University, University of Cambridge, University of London, University of Shefeld и т.д., предложила новую стратегию в области управления связями с Alumni, разработав так называемую «лестницу взаимосвязи». Она показывает, как университету следует развивать отношения со своими выпускниками и студентами в течение всей жизни [10].

«Лестница» состоит из пяти уровней, отражающих заинтересованность и преданность студента или выпускника своей альма-матер: абитуриент, коллега, друг, приверженец, пожизненный партнер. Была выявлена зависимость стадии обучающегося или Alumni и значимости его вклада. Последний уровень – пожизненный партнер показывает наивысшую степень приверженности.

«Лестница» отражает два подхода по работе с выпускниками. Первый (традиционный) – работа ведется с бывшими студентами уже после получения диплома. Однако в этот период жизни выпускники имеют другие цели и потребности и, следовательно, не столь заинтересованы в жизни университета, что делает работу отдела по сбору средств малоэффективной. Если же университет рассматривает

своих студентов как выпускников с первых же дней обучения, то позднее будет проще донести до них концепцию «обратной связи», которая подразумевает финансовую помощь, волонтерство, взаимное сотрудничество и т.п.

Ключевая стратегическая рекомендация компании «Precedent» – это необходимость рассматривать студентов и выпускников как единую общность. Иными словами, студенты становятся членами ассоциации выпускников после поступления в высшее учебное заведение, а не после его окончания.

Управление организацией с учетом Alumni-ассоциации. Современная система управленческих функций может быть представлена следующим перечнем основных задач [6]: координация и интеграция усилий членов организации в направлении достижения общей цели; организация взаимодействия и поддержание контактов между рабочими группами и отдельными членами организации; сбор, оценка, обработка и хранение информации; распределение ресурсов; управление кадрами; контакты с внешними организациями, ведение переговоров, маркетинговая и рекламная деятельность; инновационная деятельность; планирование, контроль за исполнением решений, коррекция деятельности в зависимости от изменения условий работы.

В процессе управления организацией используются следующие ресурсы: кадровый, технологический, технический, информационный, финансовый (инвестиции), организационный, нормативно-правовой и др. Alumni-ассоциации могут быть дополнительными источниками ресурсов в зависимости от ситуации.

Основными целями подразделения управления связями с Alumni-ассоциацией является позиционирование университета, формирование его благоприятного имиджа и поддержание его авторитета; повышение его конкурентоспособности на рынке научно-образовательных услуг; формирование эффективной системы коммуникаций с Alumni-ассоциацией, которая обеспечивает оптимизацию социальных взаимодействий с важными для него сегментами общества; содействие профессиональному росту выпускников; привлечение спонсорских средств для развития материальной базы университета и др.

Подразделение управления связями с Alumni-ассоциацией выполняет свои функции в тесном взаимодействии с другими структурными подразделениями, обеспечивая деятельность университета как единого учебно-научного комплекса. Подразделения такого рода выполняют, как правило, организационные и информационно-аналитические функции, например: сбор информации о выпускниках университета, его партнерах и др.; развитие контактов с выпускниками, партнерами университета и др.; поддержка выпускников при устройстве на работу; организация «круглых столов», конференций и других мероприятий по повышению квалификации; организация лекций и семинаров с приглашением ведущих сторонних специалистов, своих педагогов, а также предпринимателей; организация встреч преподавателей, студентов, выпускников с абитуриентами для их привлечения в университет; контроль за планированием и организацией учебного процесса, связанными со студенческой мобильностью, и др.

Рассмотрим систему управления на примере организации процесса академической мобильности. Студент российского вуза, желающий пройти часть обучения в зарубежном вузе, должен сформулировать тематику своей работы, выбрать соответствующий университет, семестр, в котором предстоит обучение в зарубежном вузе, перечень дисциплин. Далее планируется программа обучения (составляется индивидуальный учебный план). Результаты обучения в зарубежном вузе учитываются в «родном» вузе. Осуществляется контроль за выполнением индивидуального плана и анализ результатов для продолжения обучения. На всех этапах управления возможна поддержка со стороны Alumni-ассоциации.

Возможности информационной поддержки для связей с Alumni. Многообразие решаемых задач при управлении организацией в целом и подразделением управления связями с Alumni-ассоциациями в частности приводит к огромному количеству информационных потоков в системе. На этапах планирования, анализа и контроля возникает необходимость принимать решения, обрабатывать значительные объемы информации, сама обработка может представлять слабоформализуемую процедуру. При решении подобных задач принято использовать систему поддержки принятия решений, построенную с использованием интеллектуальных технологий.

Главной особенностью информационной технологии поддержки принятия решений является метод организации взаимодействия человека и компьютера [8]. Выработка решения происходит в результате итерационного процесса, в котором участвуют: система поддержки принятия решений (СППР) в роли блока обработки информации и объекта управления; человек как управляющее звено, задающее входные данные и оценивающее полученный результат обработки информации.

Для СППР характерны такие особенности, как: ориентация на решение плохо структурированных (формализованных) задач; сочетание традиционных методов доступа и обработки компьютерных данных с возможностями математических моделей и методами решения задач на их основе; направленность на непрофессионального пользователя; высокая адаптивность, обеспечивающая возможность приспособления к особенностям имеющегося технического и программного обеспечения, а также требованиям пользователя.

Информационная технология поддержки принятия решений может использоваться на любом уровне управления. Важной функцией и систем, и технологий является координация лиц, принимающих решения, как на одном уровне управления, так и на разных.

В состав системы поддержки принятия решений входят три главных компонента: база данных, база моделей и программная подсистема, которая состоит из системы управления базой данных (СУБД), системы управления базой моделей (СУБМ) и системы управления интерфейсом между пользователем и компьютером (рис. 3).

Важное значение для поддержки принятия решений при управлении имеют данные из внешних источников. Как правило, организация использует различные информационные системы. Данные этих информационных систем при необходимости могут быть использованы СППР (ИС операционного уровня).

Система управления данными должна обладать следующими возможностями: предварительная обработка данных, получаемых из различных источников, посредством использования процедур агрегирования, фильтрации и перевода; быстрое прибавление или исключение того или иного источника данных; построение логической структуры данных в терминах пользователя; использование и манипулирование неофициальными данными для экспериментальной проверки рабочих альтернатив пользователя; обеспечение полной логической независимости этой базы данных от других операционных баз данных, функционирующих в рамках организации.

Целью создания моделей являются описание и оптимизация некоторого объекта или процесса. Использование моделей обеспечивает проведение анализа в системах поддержки принятия решений. Модели, которые базируются на математической интерпретации проблемы, при помощи определенных алгоритмов способствуют нахождению информации, нужной для принятия правильных решений.

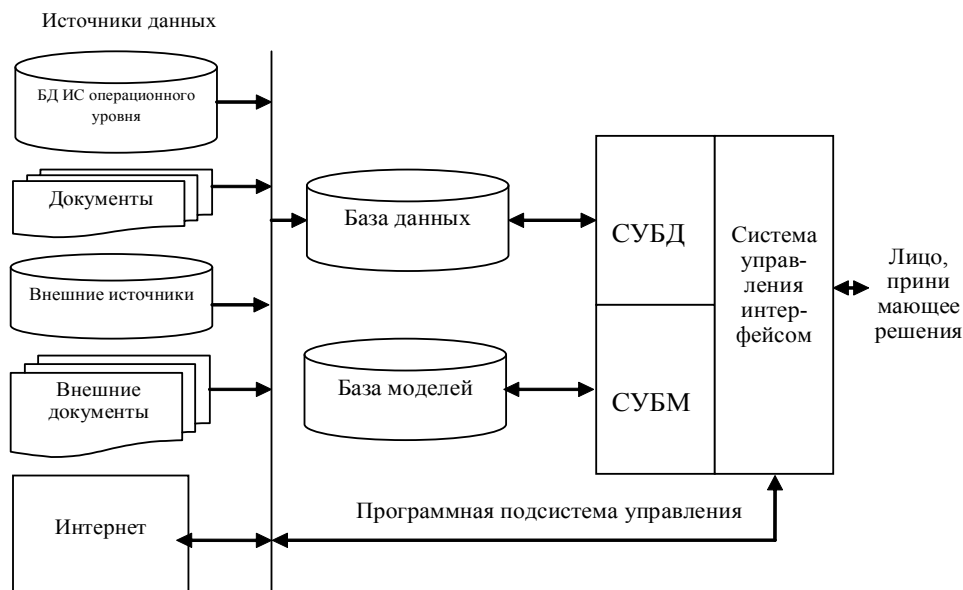


Рис. 3. Система поддержки принятия решений

Таким образом, Alumni-ассоциации могут выступать как дополнительные ресурсы (информационные, финансовые, инвестиционные и др.) при управлении организацией, которые могут существенно повысить эффективность ее деятельности. Отношения с Alumni необходимо выстраивать с момента их появления в организации. Поскольку Alumni-ассоциации являются дополнительными источниками финансирования, а также могут оказывать организации поддержку другого рода, необходимо повышать эффективность работы подразделения управления связями с Alumni посредством использования информационных технологий.

Литература

1. Официальный сайт DAAD (Alumni). – <http://www.daad-ic-minsk.by/rus/6.php>
2. Официальный сайт Сообщества выпускников Стенфордского университета. – <http://www.stanford.edu/gateways/alumni.html>
3. Официальный сайт Сообщества выпускников Технического университета Дрездена. – <http://tu-dresden.de/studium/absolventenbetreuung/absolventennetzwerk>
4. Официальный сайт Сообщества выпускников экономического факультета МГУ. – <http://www.e-alumni.ru/>
5. Официальный сайт Ассоциации выпускников и друзей РУДН (АВИД). – <http://www.rudn.ru/>
6. Рогожин С.В. и др. Теория организации. – М.: Экзамен, 2006. – 320 с.
7. Системный анализ в управлении: учеб. пособие / В.С.Анфилатов, А.А.Емельянов, А.А.Кукушкин. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
8. Современные информационные технологии систем поддержки принятия решений: учеб. пособие / А.М.Баин. – М.: Высшее образование, 2009.
9. Фролов С.С. Социология организаций. – <http://lib.socio.msu.ru/l/library>
10. Официальный сайт компании «Precedent». – <http://www.precedent.co.uk/>
11. http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/final_report_v2_en.pdf
12. A summary of the seminar given by Chris Thompson on 19.03.09 «What does successful Alumni Relations “look like”?» CASE AR benchmarking survey.
13. Karpova E. Case Study: Alumni Relations, Fundraising and Development in US Universities. IREX University Administration Support Program, 2006.

Активное управление развитием организации на основе использования риск-менеджмента

О.ПИЛЯВЕЦ

Сущность риск-менеджмента в процессе активного управления. В процессе своего развития организации постоянно сталкиваются с различными рисками. Риск присутствует практически во всех сферах деятельности организации. Его существование связано с принятием управленческих решений в условиях неполноты информации и неопределенности, источниками которой могут быть нестабильность политической или экономической ситуации, государственной политики, природно-климатических условий и др. В условиях перехода национальной экономики на инновационный путь развития риск становится неотъемлемым компонентом деятельности организации, а возможность возникновения ущерба актуализирует проблему управления рисками. В этих условиях для активного управления развитием организации необходимо использование процедур, снижающих возможность возникновения риска в ее деятельности.

Риск-менеджмент – это систематический процесс, включающий: идентификацию видов риска, связанных с инвестиционной и инновационной деятельностью; количественную оценку этих рисков; выбор методов недопущения или минимизации выявленных рисков; разработку и реализацию методов контроля риска.

Таким образом, риск-менеджмент – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности для организации в случае необходимости выбора направления ее развития.

Основные направления реализации концепции риск-менеджмента. *Применение концепции приемлемого риска.* Суть этой концепции заключается в том, что если нельзя выбрать абсолютно безопасное направление развития организации, то необходимо стремиться к достижению приемлемого уровня безопасности.

Исходным посылом концепции является то, что всегда существует риск не реализовать намеченные планы, поскольку невозможно устранить все причины, приводящие к нежелательному развитию событий и отклонению от выбранного направления деятельности. В этой связи для достижения выбранной стратегической цели развития организации можно найти решение, обеспечивающее приемлемый уровень риска, соответствующий определенному балансу между ожидаемой выгодой и угрозой потерь.

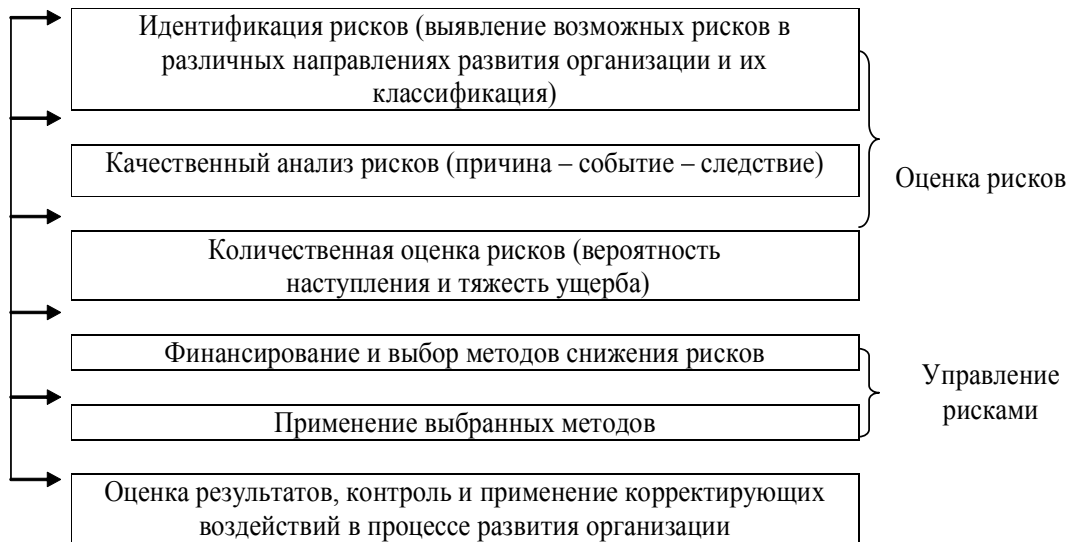
Реализацию концепции приемлемого риска в деятельности организаций целесообразно осуществлять поэтапно: на первом этапе проводится оценка риска, на втором – управление риском.

Оценка риска может включать в себя анализ риска, идентификацию источников его возникновения, определение возможных последствий проявления факторов риска, определение роли каждого источника риска для организации. Она может проводиться по следующим направлениям:

- изучение внутренней и внешней среды с точки зрения источников возникновения риска;
- анализ внешних и внутренних факторов риска;
- построение и анализ сценариев развития ситуации при действии факторов риска;
- определение показателей уровня риска;
- установление механизмов взаимосвязи показателей факторов риска.

Пилавец Олег Григорьевич, канд. экон. наук, профессор Военно-транспортного института железнодорожных войск и военных сообщений. E-mail: oleg-pilyavec@yandex.ru

Управление риском может включать разработку и реализацию экономически обоснованных для развития организации рекомендаций и мероприятий по минимизации до приемлемого исходного уровня риска. Оно должно опираться на результаты оценки риска, технический, технологический и экономический анализ потенциала и среды функционирования организации, существующую и необходимую нормативно-правовую базу, экономико-математические методы управления риском, результаты маркетинговых исследований (см. рис.).



*Содержание реализации концепции приемлемого риска
в процессе активного управления развитием организации*

Использование концепции приемлемого риска в организации может способствовать:

- выявлению в развитии организации ситуации, ведущей к неблагоприятным с точки зрения достижения целей развития организации результатам;
- получению характеристики возможного ущерба, связанного с нежелательным развитием организации;
- заблаговременной подготовке и принятию мер по максимальному снижению риска;
- учету затрат, связанных с предварительной оценкой и управлением риском.

Таким образом, роль концепции приемлемого риска при активном управлении развитием организации состоит в формировании у руководителей организации сознательного отношения к риску и такой структуры процесса управления, чтобы проявившийся фактор риска не стал неожиданностью для руководителя и чтобы не пришлось принимать необоснованные решения.

Применение методов оценки риска при осуществлении инвестиционной деятельности. Инвестиционный риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования. Инвестиционные риски классифицируются по следующим признакам.

1. *По сферам проявления:* экономический, политический, социальный, экологический.

2. *По формам инвестирования:*

- риски реального инвестирования могут быть связаны со следующими факторами: неудачный выбор места расположения строящегося объекта; перебои в

поставке материалов и оборудования; рост цен на инвестиционные товары; выбор некавалифицированного или недобросовестного подрядчика;

– риски финансового инвестирования связаны со следующими факторами: непродуманный выбор финансовых инструментов; непредвиденные изменения условий инвестирования.

3. По источникам возникновения:

– систематический – возникает для всех участников инвестиционной деятельности и форм инвестирования; определяется факторами, на которые инвестор не может повлиять при выборе объекта инвестирования;

– несистематический – характерен для конкретного объекта инвестирования или деятельности конкретного инвестора; может быть предотвращен за счет эффективного выбора проекта и управления им.

Уровень инвестиционного риска при его оценке определяется как отклонение ожидаемых доходов по проекту от средней или запланированной величины, а сама оценка связана с оценкой ожидаемых доходов и вероятности их потерь.

Методы измерения риска в процессе активного управления. Рассмотрим основные методы измерения риска, рекомендованные к использованию в процессе активного управления развитием организации.

1. *Среднеквадратическое отклонение* – показатель оценки уровня инвестиционного риска (1):

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (\varepsilon_i - \bar{\varepsilon})^2 \times P_i}, \quad (1)$$

где i – число вариантов действий; ε_i – расчетный доход по проекту по каждому из вариантов; $\bar{\varepsilon}$ – средний ожидаемый доход по проекту; P_i – вероятность наступления варианта i .

2. *Коэффициент вариации* – показатель, позволяющий определить уровень риска, если показатели средних ожидаемых доходов по проектам различны, и характеризующий размер риска на единицу ожидаемого дохода. Рассчитывается по формуле (2):

$$CV_j = \frac{\sigma_j}{\varepsilon_j}, \quad (2)$$

где j – номер проекта.

Таким образом, коэффициент вариации – это соотношение риска и дохода по проекту; чем он выше, тем выше риски проекта.

3. *Бета-коэффициент (мера систематического риска)* позволяет оценить риск индивидуального инвестиционного проекта по отношению к уровню риска инвестиционного рынка в целом. Рассчитывается по формуле (3):

$$\beta = \frac{p(i, m) \sigma_i}{\sigma_m}, \quad (3)$$

где $p(i, m)$ – коэффициент корреляции между доходностью данного проекта i и средней ожидаемой доходностью инвестиционного рынка m ; σ_i – среднеквадратическое отклонение по проекту i ; σ_m – среднеквадратическое отклонение по инвестиционному рынку.

4. *Экспертные методы* применяются в случае, когда у организации отсутствуют информационные или статистические данные, и основаны на опросе специалистов и статистической обработке результатов опроса.

Все подходы к анализу рискованности различных направлений развития организации в инвестиционной деятельности основаны на комбинации данных методов оценки риска.

Для количественной оценки рисков по отдельному инвестиционному проекту используется следующая классификация:

- безрисковые инвестиции (государственные облигации);
- инвестиции с допустимым уровнем риска (возможность потери всей расчетной чистой прибыли по проекту);
- инвестиции с критическим уровнем риска (возможность потери не только прибыли, но и всей суммы расчетного валового дохода по проекту);
- инвестиции с катастрофическим уровнем риска (возможность потери всех активов организации в результате банкротства).

При анализе риска проекта целесообразно сосредоточить внимание на трех показателях: поступления от продаж, издержки на реализацию продукции и инвестиционные издержки.

5. *Анализ чувствительности* широко применяется при оценке инвестиционных проектов. Суть его заключается в следующем: определяются факторы, которые могут повлиять на эффективность проекта; для каждого фактора составляется вероятная оптимистическая и пессимистическая оценки; определяется значение чистой текущей стоимости (NPV) по оценкам каждого из параметров. Существенным ограничением анализа чувствительности является то, что каждый раз отклонение рассматривается только в одном параметре, тогда как другие признаются неизменными. Отсюда следует, что параметры должны быть по возможности максимально независимыми друг от друга.

Показатель чувствительности проекта рассчитывается по формуле (4):

$$\sigma_s = 0,3 \sqrt{\sum S_i^2}, \quad (4)$$

где S_i – коэффициент чувствительности фактора.

Приведем пример использования анализа чувствительности.

Исследуется возможность инвестирования в производство нового продукта. Инвестиционные затраты составляют 200 000 руб., цена продукта составляет 10 руб., объем продаж в год – 25 000 шт., переменные затраты на 1 изделие – 3 руб., постоянные затраты – 100 000 руб. в год. Жизненный цикл проекта – 5 лет, требуемая инвесторами ставка доходности проекта – 10 %. На эффективность данного проекта могут повлиять только изменения в перечисленных параметрах.

$$NPV = -200000 + 75000/1,1 + 75000/1,1^2 + 75000/1,1^3 + 75000/1,1^4 + 75000/1,1^5 = 84310.$$

Результаты анализа чувствительности инвестиционного проекта приведены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ чувствительности инвестиционного проекта

I	P _r	Оценка		NPV		S _i	S _i ²	r _{ij}	d _i
		пессим.	оптим.	пессим.	оптим.				
P	10	9	11	-10 460	17 9079	189 539	35 925 032 521	1,0	0,58
Q	25 000	22 000	27 000	4 702	13 7380	132 678	17 603 451 684	0,49	0,28
FC	100 000	11 5000	95 000	27 447	10 3263	75 816	5 748 065 856	0,15	0,09
VC	3,0	3,3	2,7	55 878	11 2740	56 862	3 233 287 044	0,09	0,05
Σ							62 509 837 105		1,0

Обозначения: i – параметр; P_r – наиболее вероятная оценка параметра; $S_i = NPV_{\text{опт}} - NPV_{\text{песс}}$ – коэффициент чувствительности фактора; r_{ij} – ранговый коэффициент ($r_{ij} = S_i/S_j$, где j – наиболее чувствительный параметр); d_i – доля фактора в общей вариации NPV ($d_i = S_i / \sum S_i^2$).

Показатель чувствительности проекта рассчитывается по формуле (5):

$$\sigma_s = 0,3 \sqrt{\sum S_i^2} = 75005 \quad (5)$$

Поправка на риск обычно учитывается в процентной ставке в виде так называемой премии за риск. Основным применяемый метод учета поправки на риск – модель оценки капитальных активов (CAPM – capital assets price model).

В случае, когда организация-инвестор имеет портфель проектов, а рынок находится в состоянии равновесия, то при инвестировании в новый проект i ожидаемое соотношение r и σ должно соответствовать соотношению риска и доходности на рынке в данный момент. Необходимым условием для этого является соблюдение следующего равенства (6):

$$r_i = r_f + (\overline{r_m} - r_f) \times \beta_i, \quad (6)$$

где r_f – ставка доходности по безрисковым операциям; $\overline{r_m}$ – ожидаемая среднерыночная ставка доходности; β_i – ожидаемая ставка доходности новой ценной бумаги i .

Коэффициент β_i определяется на основе обработки большого статистического материала о ценах на рынке капитала и фактической эффективности различных инвестиционных проектов авторитетными рыночными институтами.

Определение ставки дисконтирования в процессе активного управления для российских условий имеет свою специфику.

1. Затруднительно корректное определение бета-коэффициента, служащего мерой систематического риска.

2. Не существует статистики по структуре ставок рискованного инвестирования по фактически предоставлявшимся кредитам.

3. Отсутствие государственных долгосрочных облигаций. Приближенным выражением безрисковой ставки может служить средневзвешенная рыночная доходность разных выпусков ГКО, ОФЗ и ОСЗ.

4. Внутренняя норма доходности инвестиционных проектов может значительно превосходить доходность финансовых альтернатив с сопоставимым уровнем риска получения доходов.

5. Наличие значительного числа организаций-инвесторов, склонных к риску, согласных на инвестиции с низкой среднеожидаемой доходностью, но с большим интервалом колебаний между максимально возможным выигрышем и проигрышем.

Методы управления риском. Процесс управления риском в ходе активного управления развитием организации включает в себя ряд стадий. Параметры практической программы управления риском, разработанной применительно к обстоятельствам конкретной организации, зависят от специфики возникающих рисков, от имеющихся в распоряжении организации ресурсов и от уровня квалификации для управления рисками наиболее эффективным способом.

1. *Методы, основанные на передаче рисков* (уклонение: контракты, отказ от ненадежных партнеров, поиск грантов, страхование), являются эффективными, поскольку затраты, связанные с передачей рисков, легко определить и оценить. По общему правилу передача рисков эффективна для организаций при соблюдении следующих условий:

– потери, которые могут быть значительными для стороны, передающей риск, могут оказаться незначительными для стороны, принимающей риск ;

– принимающая сторона может находиться в лучшем положении для снижения потерь или контроля за хозяйственным риском, чем сторона, передающая риск.

При контрактной передаче рисков необходимо учитывать:

- распределение рисков между сторонами должно быть четким и недвусмысленным;
- принимающая сторона должна иметь значительные полномочия для того, чтобы быстро выполнить все принятые на себя обязательства;
- риск должен передаваться по цене, в равной степени привлекательной для обеих сторон.

Наиболее часто применяющиеся приемы минимизации рисков по хозяйственным контрактам представлены в таблице 2.

Таблица 2

Минимизация рисков по хозяйственным контрактам

Вид риска	Возможные действия руководителя
Несоблюдение партнером обязательств по контракту	Составление протокола о намерениях, где оговаривается срок, в течение которого обе стороны, заключающие контракт, могут внести в него изменения
	Указание в протоколе о намерениях размера материальной ответственности сторон в случае отказа от подписания контракта
	Вступление контракта в силу не с момента подписания, а с момента согласования
	Введение в контракт системы штрафных санкций за каждое взятое обязательство по контракту (размер санкций определяется по договоренности сторон)
	Указание в контракте условий рассмотрения споров через третейский суд
	Введение условия уплаты неустойки в размере 0,1 % за каждый день невыполнения обязательств
Неплатежеспособность партнера	Вступление контракта в силу после поступления средств на расчетный счет исполнителя
	Передача права собственности заказчику только после 100-процентной оплаты
	Использование услуг банка по аккредитивной форме расчетов
	Введение в контракт условия залоговых платежей
	Заключение с банком договора на факторинговое обслуживание возможной дебиторской задолженности

При использовании страхования как способа минимизации риска необходимо учитывать следующее:

- невозможность предусмотреть все риски деятельности в одном страховом полисе;
- завышенная величина выплат по страховкам не всегда относится на издержки производства или обращения и не оказывает влияния на балансовую прибыль организации;
- незастрахованные убытки могут оказать значительное влияние на доход руководителя.

2. *Методы, связанные с сохранением риска* (локализация, диссипация или компенсация рисков), применяются, когда организация сама вынуждена нести риски.

Таким образом, применение рассмотренных в статье методов риск-менеджмента при активном управлении развитием организации может способствовать снижению неопределенности управленческих решений и выбору оптимальных направлений развития организации.

Литература

Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ. Часть вторая // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5.

О необходимости внедрения элементов научного менеджмента на газотранспортном дочернем предприятии

М.САГИТДИНОВ

Исследования показывают, что ныне действующие законодательные, нормативные и локальные акты (ведомственные инструкции), правила бухгалтерского учета, множественные формы государственной статистической и ведомственной отчетности и иные формы контроля зачастую являются преградой на пути к свободному предпринимательству.

Намеченный курс перехода экономики к рыночным принципам регулирования не дал руководителям компаний возможностей свободного управления экономикой предприятия. Вместо свободного рынка мы получили забюрократизированную экономику. Этот фактор, сдерживающий развитие рыночных отношений, не позволяет инвестировать капитал в сферу производства, а также тормозит процесс внедрения мирового прогрессивного менеджмента. Его принципы фактически не востребованы в условиях современной российской экономики. Каждая группа персонала, включая руководящее звено, не имеет заданных конкретных количественных показателей, нацеленных на конечный результат деятельности фирмы, следовательно не разрабатываются инструменты управления – процессы-операции видов деятельности исполнителей.

Слабым звеном в системе управления остается руководитель среднего звена. Он не имеет теоретической подготовки и не владеет полноценными навыками рабочей профессии. Отсутствие у мастера такого важного инструмента организации производства, как выстраивание бизнес-процесса, лишает его возможности постоянной оценки хода выполнения задания – количественного показателя исполнителя; качества процесса-операции – квалификационного уровня рабочего; уровня затрат ресурсов на виды деятельности, то есть на единицу работ – изготовление детали, изделия, обслуживание, эксплуатацию, планово-предупредительных работ, текущий ремонт оборудования, агрегата, объекта.

Без наличия такого инструмента, как бизнес-процесс, мастер не может осуществлять бюджетное планирование, измерять величину создаваемой дополнительной стоимости, а также влиять на результаты коллективного труда, выявлять лидера в бригаде и т.д.

Об отсутствии парадигмы управления людьми, системами и процессами свидетельствует следующий факт: вместо использования новых инструментов менеджмента, контроля создания новой стоимости бюджетное планирование превратилось в простое распределение лимита расхода ресурсов между подразделениями предприятия. Но без осуществления цепочки бизнес-операций или специального методического инструмента сложно определить долю труда конкретного исполнителя или группы исполнителей.

Подобно государственной структуре, состоящей в основном из контролирующих, лимитирующих и согласующих структур, создаются и современные хозяйствующие объединения типа холдингов, концернов. Все эти структуры поддерживают ими же созданный порядок. На практике даже незначительные инициативные предложения руководителя хозяйствующего субъекта по изменению установленной системы не находят поддержки у согласующих инстанций.

Сагитдинов Марат Мухаметович, соискатель Уфимского государственного авиационного технического университета. E-mail: maratsagitdinov@gmail.com

Руководитель дочернего предприятия (ДП) практически не имеет никакого права самостоятельно управлять предприятием. Например, вопрос финансирования затрат на расширение производственной базы, восстановительный капитальный ремонт основных фондов, содержание объектов непромышленного назначения, социальные льготы работникам, обучение персонала и другие жизненно важные мероприятия лимитированы материнской компанией; численность персонала, структура должностей, схемы должностных окладов специалистов и руководителей – регламентированы. Практически вся клиентская структура (поставщики товарно-материальных ценностей, электроэнергии, ГСМ и т.п.) централизована; отбор подрядчиков, проведение тендера с подрядчиками, с поставщиками услуг и заключение с ними соглашений также строго регулируются центром. Любые инициативы со стороны дочерних компаний подлежат согласованию с головной организацией.

Таким образом, можно констатировать ярко выраженный конфликт интересов: деятельность дочерних обществ (ДО) регулируется Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также уставом общества с ограниченной ответственностью, утвержденным его учредителем. С одной стороны, ДО является самостоятельным хозяйствующим предприятием, а с другой – полностью зависит от материнской компании (МК). При этом регулирование головной компанией производственно-хозяйственной деятельности ДО происходит де-факто исключительно в форме диктата.

В законе «Об обществах с ограниченной ответственностью» указано, что распределение прибыли относится к исключительной компетенции общего собрания учредителей общества, прибыль распределяется пропорционально паю в уставный фонд общества. Фактически МК – единственный учредитель общества, следовательно ей принадлежит 100 % прибыли общества. В документах доля прибыли, остающейся в распоряжении ДО, не определена. Между тем в Уставе газотранспортного дочернего предприятия закреплено, что целью и предметом его деятельности, наряду с организацией надежной и бесперебойной транспортировки газа и обеспечения потребителей газом, является получение прибыли.

МК оставляет за собой право формирования прибыли концерна, потому в планово-расчетных документах ДО планирование прибыли и ее распределение вообще отсутствует. ДО также не имеет права использовать фактическую балансовую прибыль на свои хозяйственные нужды, а должно целиком перечислять ее на счет головной компании. Таким образом, ДО полностью лишено механизма стимулирования повышения эффективности своего производства. Более того, экономное расходование ресурсов предприятию невыгодно, так как лимиты расходов на следующий год устанавливаются на уровне фактических расходов.

Вместе с тем учредитель расширил обязанности дочерних компаний в управлении ресурсами и деятельностью хозяйства в целом. Так, в Уставе указанного предприятия зафиксировано, что общество обеспечивает:

- повышение эффективности использования имущества и финансовых средств;
- совершенствование системы оплаты и организации труда, социально-экономическое развитие трудового коллектива;
- планирование деятельности общества и определение перспектив развития исходя из необходимости экономического и социального развития общества, получения прибыли;
- совершенствование управления, форм и методов хозяйствования и т.д.

Однако на практике реализация этих прав сталкивается с существенными ограничениями со стороны учредителя. Например, устанавливаются лимиты численности работающих и фонда оплаты труда. Кроме того, ДП может разрабатывать структуру управления только в соответствии с установленными типовыми структурами; должностные оклады руководителей и специалистов также устанавливаются исключительно в соответствии с типовой схемой. Ограничиваются

способы зарабатывания прибыли дочерних компаний, в частности, МК не разрешает размещение временно свободных денежных активов на финансовом рынке. Неликвиды, непрофильные активы нельзя продавать, сдавать в аренду, передавать третьему лицу без разрешения МК и т.п.

В связи с вышеизложенным целесообразно рассмотреть ключевые инструменты механизма повышения эффективности современного менеджмента:

1. Клиентоориентированная стратегия развития компании, направленная на стабилизацию рынка продажи продукции, а также достижение полноценных, доверительных отношений с поставщиками товарно-материальных, энергетических компонентов производства, подрядчиками.

2. Достижение качества исполнения функций, обязанностей в процессе производства продукции, обслуживания, эксплуатации, планово-предупредительных, восстановительных, ремонтных работ, сбора, обработки, систематизации, обобщения управленческой информации, подготовки и принятия управленческих решений.

3. Организация внутрикорпоративного процесса как способ повышения качества результатов труда исполнителя любого уровня. Разработка технологических процессов получения (формирования) количественных показателей результатов труда, формирования новой стоимости.

4. Новая философия управления людьми, направленная на формирование и максимальное использование человеческого потенциала, повышение роли менеджера по формированию коллективов единомышленников, исключая факты допущения нарушений технологической и трудовой дисциплины и др.

Необходимо подчеркнуть, что указанные инструменты механизма научного менеджмента работают эффективно при условии, что изначально правильно сформулированы цели деятельности коллективов. Известно, что правильно поставленная цель – полдела, не менее важным является правильно организованный труд коллектива. Главной стратегической задачей любого производственного бизнеса является определение стабильного места на рынке, а также производство и продажа товара, пользующегося спросом у покупателей и соответствующего по уровню цен платежеспособности населения. Организация производства строится на постоянном изучении и понимании изменчивости рынка и принятии мер по обновлению ассортимента, качества предлагаемых товаров, постоянному снижению издержек производства.

В нефтегазовой отрасли применение указанного классического подхода в стратегии управления имеет свои особенности. Холдинги, концерны как многоотраслевые компании производят и реализуют в основном углеводородные продукты и сырье, проводя диверсификацию производства, поставляют на рынок и иные продукты, например, электроэнергию и редкие природные элементы, получаемые в результате глубокой переработки углеводородного сырья. Продукция, получаемая в результате переработки сырья и электроэнергии, практически не имеет конкурентов, а по нефти и газу имеются конкуренты лишь на внешнем рынке.

Для предприятий в составе холдинга и концерна головная компания в качестве стратегической задачи определяет функции по поддержанию воспроизводства основной продукции (например, добыча, переработка, транспортировка, производство и комплектование компонентами производства, оказание промышленных услуг, которые зафиксированы в главном учредительном документе – Уставе дочерних обществ).

При детальном рассмотрении клиентской базы дочерних обществ видно, что головная компания своими жесткими регламентами не только ущемляет права дочерних обществ, лишая их возможности отбора поставщиков товарно-материальных ценностей и промышленных услуг в соответствии с рыночными принципами, подрядчиков по выполнению подрядных работ на основе тендера и установления долговременных партнерских отношений, но и подрывает инициативу и стимулы по повышению эффективности производства производственных единиц, а также холдингов, концернов в целом.

В этой связи следует отметить, что отсутствие у ДП количественных целевых показателей долгосрочной деятельности, которые являются знаковым ориентиром, мобилизующим потенциал предприятия, – большое упущение менеджмента.

Например, в планах ДО предусматриваются ремонтно-строительные работы, за качество, правильность расходования ассигнований общество отвечает. Однако департаменты МК, единые заказчики, поставщики ремонтно-строительных услуг, энергоресурсов неоправданно долго рассматривают заблаговременно полученные заявочные материалы от дочерних компаний, передают сторонним организациям – независимым оценщикам проекты на ремонтно-строительные объекты. Тем самым на стадии экспертизы проектной документации, ее утверждения, принятия решения по финансированию в структурах головной организации, отбора подрядчиков, заключения с ними договоров, согласования графиков производства работ, поставки оборудования упускается время. Вместе с тем сроки рассмотрения документов, ответственность за нарушение сроков исполнения не предусмотрены. Единые заказчики от имени концерна по ремонтным и строительным работам по своему организационно-правовому статусу являются дочерними компаниями, которые недостаточно эффективно организуют свою работу. В итоге сроки начала стройки затягиваются, создается напряжение на стадии строительства и сдачи объектов, что в конечном счете отражается на качестве ремонтно-строительных работ и эффективности инвестиций.

Вместе с тем несмотря на столь непростые отношения внутри холдинга организация внутреннего бизнес-процесса целиком находится в компетенции дочерней компании. Как уже отмечалось, первым результативным шагом деятельности коллективов является качественная постановка задач. Для этого руководитель дочерней компании свои *главные задачи* разделяет на *основные задачи* по направлениям в форме конкретных качественных показателей. Руководители, ответственные за формирование основных задач, разбивают их на *ключевые задачи*; затем ключевые задачи расчленяются на *конкретные задачи* непосредственных исполнителей. Каждый ответственный исполнитель разрабатывает алгоритм выполнения задач, который состоит из набора видов работ, а каждый вид работ состоит из цепочки процесса исполнения.

Специалисты отдела, используя информацию филиалов, совместно с их руководителями и специалистами собирают, обрабатывают, анализируют информацию и формируют первичные показатели. С этой стадии начинают в обратном порядке формироваться фактически результирующие показатели: из показателей результатов труда специалистов формируются показатели отдела, из ключевых показателей основные показатели по направлениям и, наконец, главные показатели результатов деятельности всего коллектива компании. От того, насколько качественно определены задачи, виды работ и процессы исполнения, зависит конечный результат деятельности организации.

Основная производственная деятельность газотранспортного, нефте-транспортного дочернего предприятия состоит в поддержании в работоспособном состоянии элементов трубопроводной транспортной системы, что достигается капитальным ремонтом, техническим перевооружением, модернизацией, а также их качественным обслуживанием и эксплуатацией.

Затраты на изготовление конечного продукта состоят из затрат на изобретение, изготовление моделей, из стоимости производственных затрат (перенесенной стоимости основных фондов, сырья, материалов, топлива, электроэнергии, заработной платы персонала и т.д.). В то же время процессно-ориентированный подход нацеливает на формирование реальной, рыночной стоимости или направлен на измерение общественно-необходимых затрат. Закон рынка требует, чтобы индивидуальный товар по затратам не превышал стоимости, то есть общественно-необходимых затрат. Товар индивидуального производства только в этом случае может быть реализован.

В процессе производства товара должна создаваться, наращиваться рыночная стоимость, таким образом, бизнес-процесс, состоящий из видов работ, не должен включать затраты, которые не создают стоимость, например, брак, повторный, дублирующий процесс, контроль качества товара (контроль не создает стоимости). Цепочка бизнес-процессов должна состоять только из необходимых видов работ, исключающих брак, ненадлежащее качество, устаревший товар, который потерял потребительную стоимость. В этом случае процесс не нуждается в контроле качества.

На основе бизнес-процессов разрабатываются технологические карты видов деятельности на каждом из четырех уровней управления процессами. Технологические карты видов деятельности составляют основу разработки бюджетного плана по видам деятельности и базируются на бизнес-процессах получения ключевых показателей, основных показателей и главного показателя (в нашем случае – на объеме единицы перекачки газа в режиме реального времени).

Особо следует отметить функции бизнес-процесса в бюджетном планировании и формировании новой стоимости на производстве. Хорошо продуманный бизнес-процесс, построенный на основе логической причинно-следственной связи, обеспечивает качественные результаты труда исполнителя, вовлекает в процесс-операции столько ресурсов, сколько необходимо для обеспечения качества производимой продукции, оказания промышленных услуг. При этом логически построенная цепочка видов деятельности исключает дублирование процессов, производство бракованной продукции. Процесс-операции, из которых складываются строго последовательные операции исполнения видов работ, формируют необходимые затраты на выполнение единицы работы, изготовление единицы изделия. Исходя из количества видов работ и объема намеченной к изготовлению продукции получаем бюджет производства продукции по предприятию на изготовление планового объема одного продукта или оказание одного вида услуг (например, на обслуживание одного агрегата в течение года).

Внедрение процессно-ориентированного подхода к управлению в одном из газотранспортных дочерних предприятий позволило:

- переосмыслить организационную структуру предприятия и определить реальную количественную и профессиональную потребность в персонале;
- уточнить и четко изложить задачи, функции, права и обязанности структур (статус, зона ответственности структуры в аппарате управления);
- разрушить функциональные барьеры между отделами, сформировать показатели (результатирующая информация), необходимые для сквозного решения подключевых, ключевых, основных и главных задач общества (информация о процессах размещается в едином информационном пространстве компании);
- разработать и установить персональные показатели исполнителей в четырехуровневом управлении, при котором показатели результата целевой деятельности исполнителя четвертого уровня в совокупности с разработанными показателями смежных структур являются базой для формирования показателей третьего уровня – отделов аппарата управления. Сформированные ключевые показатели отделов трансформируются в основные показатели предприятия, которые являются персональными показателями заместителей генерального директора, характеризующими состояние исполнения бизнес-процессов, реализующих планы социального и экономического развития фирмы по определенным направлениям.

Постоянно формирующиеся показатели по всем направлениям деятельности фирмы характеризуют создание условий для выполнения ее главной задачи – миссии компании. Таким образом, внедренная методика формирования показателей, основанная на бизнес-процессе на уровне каждого исполнителя, позволила компании вовлечь всех сотрудников в процесс выполнения ее главной задачи. Кроме того, методика позволила плодотворно реализовать методологию повышения эффективности фирмы по другим основным направлениям социально-экономического развития.

Современные инструменты оценки эффективности инновационных проектов

О.ЕФИМОВА, Д.КОТОВ

Широкое развитие инновационной деятельности в нашей стране в последние годы связано с реализацией федеральных и региональных программ инновационного развития. Основной формой реализации таких программ является конкурсное финансирование отдельных проектов, как правило, в приоритетных отраслях промышленности. Однако наличие источников финансирования инноваций необходимо дополнить методическим инструментарием планирования, управления и оценки эффективности проектов по коммерциализации инновационных разработок. Инструменты оценки инноваций должны соответствовать современным экономическим реалиям, учитывать развитие конкурентной среды той сферы, в которой реализуется инновационный проект, инновационный и производственный потенциал участников проекта, экономическую ситуацию в стране и регионе. Отметим, что многие теоретические и методические проблемы управления инновационной деятельностью успешно решены или решаются в настоящее время, но специфика инноваций как таковых требует внимания к еще одной группе важных экономических проблем оценки будущей эффективности инновационных проектов – это учет риска при широком спектре возможных инновационных решений.

Исследование изложенных проблем позволило авторам разработать собственный подход и практические рекомендации по применению дисконтирования при оценке эффективности инновационных проектов. Ключевыми этапами данного исследования являются:

- разработка общей трехмерной модели систематизации инновационных проектов и выявление на этой основе специфических свойств отдельных инноваций;
- обоснование дифференцированной ставки дисконтирования для инвестиций в инновации и доходов, сгенерированных инновационным проектом;
- проверка обоснованности предположений путем анализа инвестиционных проектов различного содержания, степени риска и продолжительности проектов на примере нефтедобывающей отрасли промышленности.

Современная общая модель систематизации инновационных проектов.

Учет специфики инновационных проектов должен осуществляться через комплексное, полное описание всех их возможных вариантов, но при этом сформированная модель должна быть достаточно простой и давать возможность на практике рассматривать особенности инноваций в отдельных отраслях промышленности. Критериями классификации предлагается считать вид инновации, стадию разработки инновации и бизнес-процессы, на развитие которых инновация направлена.

Виды инноваций (продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные) выделяются в основополагающих документах по организации инновационной деятельности [10].

Инновационный процесс можно разделить на две стадии: стадия исследований и разработок и стадия коммерциализации. По завершении первой стадии можно оценить научно-технический эффект, а также составить прогнозы относительно

Ефимова Олеся Юрьевна, преподаватель кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: oyefim@mail.ru

Котов Дмитрий Валерьевич, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» УГНТУ. E-mail: kotov@rusoil.net

экономического, экологического и социального эффектов. Таким образом, на стадии исследований и разработок формируется потенциал, причем его можно не создавать в рамках предприятия, а «получить со стороны», на стадии коммерциализации этот потенциал реализуется. Отметим, что результирующей является оценка именно экономического эффекта от внедрения инноваций. Поэтому в дальнейшем (и для первой, и для второй стадии) будет рассматриваться только экономический результат инновационного проекта по разработке и внедрению инноваций.

Инновационные проекты могут быть направлены на развитие различных бизнес-процессов: основных (целевых), обеспечивающих и управляющих [2]. В основных бизнес-процессах могут быть реализованы продуктовые (производство продукции), маркетинговые (маркетинг) и процессные (материально-техническое снабжение) инновации. Все инновации, относящиеся к обеспечивающим бизнес-процессам, могут быть отнесены к процессным инновациям. Наконец, в управляющих бизнес-процессах могут быть реализованы организационные и процессные инновации.

Многокритериальный анализ позволяет сформировать трехмерную модель систематизации инновационных проектов, имеющую широкие практические перспективы для развития методов оценки инновационной деятельности предприятия [4]. Модель включает 24 блока (рис. 1). Каждый блок имеет характеристики x , y , z , соответствующие положению блока на осях координат критериев.

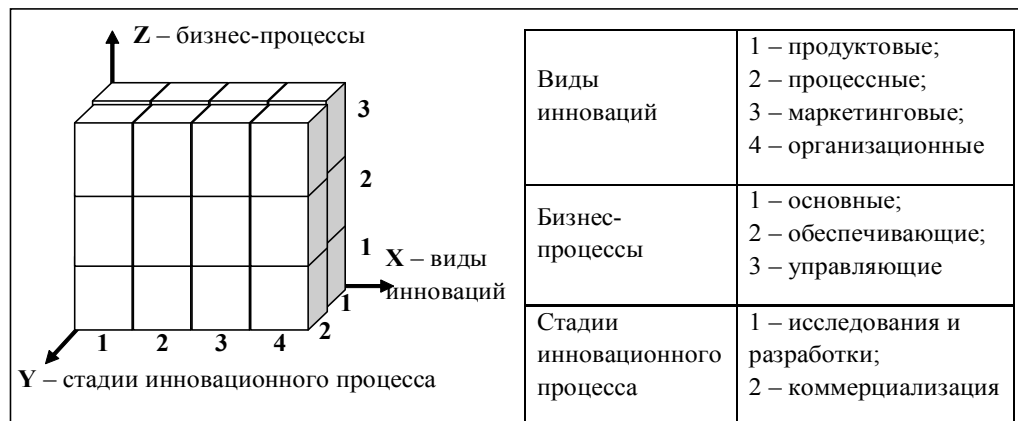


Рис. 1. Трехмерная модель систематизации инновационных проектов

Предложенная модель позволяет отдельно рассматривать блоки и соответствующие им инновационные проекты и выделять специфику экономической оценки проектов. Это связано с различными по составу и продолжительности направлениями инвестирования инновационных проектов и особенностями формирования потоков денежных средств в период возврата инвестиций по проекту.

Обоснование необходимости применения дифференцированных ставок дисконтирования по положительным и отрицательным денежным потокам инновационного проекта. Экономическая оценка инновационных проектов на базе основного применяемого в настоящее время подхода связана с использованием дисконтирования. Ставка дисконта, как правило, определяется путем комбинирования численных значений составляющих: инфляции, альтернативной стоимости капитала и риска по проекту. Проблема учета инфляционной составляющей подробно рассмотрена на страницах данного журнала [6] и, очевидно, должна исследоваться и в дальнейшем. Также очевидно, что при коммерциализации инновации (например при приобретении предприятием

потенциально доходного результата интеллектуальной деятельности) величина затрат определяется однозначно, а возможные будущие экономические результаты предприятия от использования инновационного решения только с какой-то долей вероятности. То есть рисковая составляющая объективно различна. Отметим, что возможность применения различных ставок дисконтирования рассматривается и обосновывается отечественными авторами достаточно давно [1]. Но вопросы достоверной экономической оценки инновационной деятельности требуют дальнейшего изучения.

В современных условиях для оценки эффективности инновационных проектов рекомендуется принимать инфляционную составляющую и стоимость альтернативного капитала равнозначными инвестициям и будущим доходам инновационного проекта (для затрат и результатов). Риск в данном случае будет выступать определяющим критерием выбора величины ставки дисконтирования.

Для оценки рисков инновационных проектов авторами статьи модифицирована система критериев оценки альтернативных вариантов проекта (Strategic Technology Assessment Review – STAR) [3]. Экономический смысл модификации состоит в необходимости учета различного уровня риска при получении доходов и осуществлении инвестиций. В результате исследований обосновано, что часть факторов риска, выделенных в системе STAR, оказывает влияние только на результаты инновационного проекта (риск снижения доходов или получения убытков), а часть – только на затраты (риск увеличения инвестиционных расходов). Группы факторов риска приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Разделение факторов риска инновационных проектов
в модифицированной системе STAR**

Группы факторов, влияющих на результаты инновационных проектов	Группы факторов, влияющих на затраты инновационных проектов (включая процесс инвестирования)
– факторы спроса; – факторы, связанные со стратегией проникновения на рынок; – факторы, определяемые возможной блокировкой вхождения предприятия в новый бизнес, а также характером конкуренции; – факторы, определяющие устойчивость бизнеса; – факторы влияния условий стандартизации; – факторы развития бизнеса; – факторы, связанные с новизной отрасли; – факторы внешней неопределенности проекта.	– факторы, влияющие на издержки коммерциализации продукции; – факторы, определяющие издержки на разработку; – факторы, определяющие дополнительные возможности разработки; – факторы оценки возможных потерь; – факторы внутренней неопределенности в деятельности предприятия.

Использование системы STAR основано на балльной оценке рисков с учетом важности риска для проекта в целом. Итоговый риск проекта определяется путем суммирования всех оценок рисков (максимальное число баллов – 1250, минимальное – 0). Модификация системы определила максимальное значение риска в баллах для результатов – 690, для затрат – 560. Для учета значений риска в ставке дисконтирования предложено использовать метод свертывания баллов в премию за риск (в процентах). На основе анализа научных публикаций и практических рекомендаций по величине премии за риск выделено пороговое максимальное значение – 25 % [7]. Соответственно расчетная величина премии за риск определяется как произведение максимальной премии за риск и отношения

количества баллов, определенного по модифицированной системе STAR, к предельной величине уровня риска. Оценки общих уровней рискованности затрат и результатов приведены в таблице 2.

Таблица 2

**Оценки общих уровней рискованности проектов
в соответствии с модифицированной системой STAR**

Уровень рискованности	Результаты		Затраты	
	сумма баллов	премия за риск, %	сумма баллов	премия за риск, %
Нерисковый проект	0–69	0–2,5	0–56	2–2,5
Минимальный риск	69–207	2,5–7,5	56–168	2,5–7,5
Средний риск	207–414	7,5–15,0	168–336	7,5–15,0
Высокий риск	414–518	15,0–19,0	336–420	15,0–19,0
Максимальный риск	518–690	19,0–25,0	420–560	19,0–25,0

Величина ставки дисконтирования также связана с характером инвестирования и зависит от того, одновременно ли осуществляется инвестирование или этот процесс разбит по периодам; планируется краткий или продолжительный инвестиционный период и т.п.

Пример обоснования значения ставок дисконтирования для инновационных проектов нефтегазодобывающего предприятия. Для получения значений ставок дисконтирования при оценке эффективности инновационных проектов применен подход, состоящий из четырех последовательных шагов:

- 1) формирование частной отраслевой модели систематизации инновационных проектов;
- 2) выделение категорий инновационных проектов;
- 3) определение значений величины премии за риск для затрат и результатов;
- 4) расчет ставок дисконтирования по различным категориям и видам инновационных проектов, реализуемых предприятиями отрасли.

Рассмотрим применение предложенного подхода на примере нефтегазодобывающей отрасли. Анализ большого объема практического материала по инновационной деятельности позволил заключить, что применительно к нефтегазодобывающему предприятию модель систематизации инновационных проектов будет включать три блока (рис. 2). Блоки позволяют выделить характерные особенности инновационных проектов.

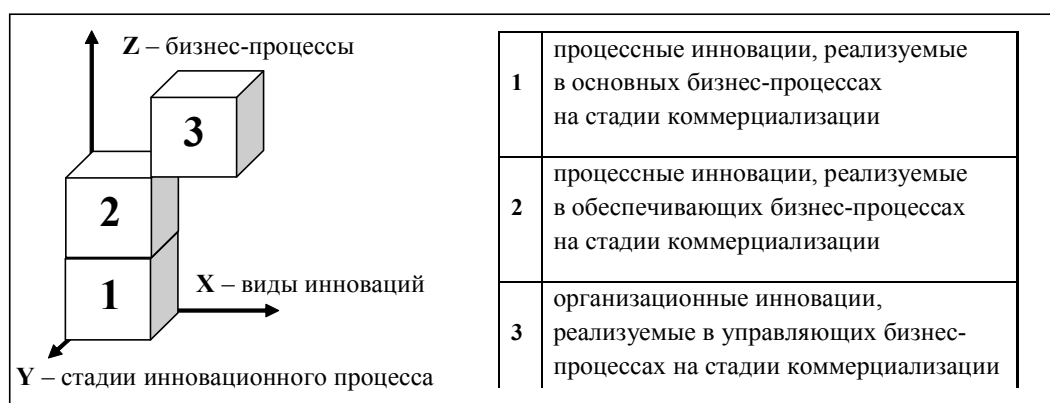


Рис. 2. Модель систематизации методов оценки инновационных проектов нефтегазодобывающего предприятия

С точки зрения периодичности и интенсивности денежных потоков инновационные проекты можно разделить на несколько категорий. В частности, проекты, связанные исключительно с коммерциализацией инноваций, могут быть представлены как:

- проекты с однократным, краткосрочным инвестиционным периодом, и длительным периодом получения дохода (единовременные краткосрочные затраты на инновации);
- проекты с достаточно продолжительным инвестиционным периодом и продолжительным периодом получения дохода (продолжительный инвестиционный период инновационного проекта);
- проекты с нерелевантными денежными потоками [8].

Отметим, что данное разделение не является законченной классификацией, а рассматривается исключительно как инструмент решения проблем дисконтирования. Причем такие различия в инвестиционных и доходных периодах могут наблюдаться по всем блокам общей модели систематизации инновационных проектов.

С учетом особенностей инновационных проектов нефтегазодобывающего предприятия, относящихся к каждому блоку модели, и характера инвестирования проведена оценка уровня риска в соответствии с модифицированной системой STAR. Риск увеличения затрат зависит от периода инвестирования (чем длительнее этот период, тем выше риск) и от самой инновации (организационные инновации являются более рискованными по сравнению с процессными). Риск снижения доходов в нефтегазодобыче напрямую зависит от динамики цен на нефть (с увеличением периода инвестирования возрастает неопределенность и, следовательно, риск). В таблице 3 приведены полученные значения.

Таблица 3

Балльные оценки уровня риска и расчетная премия за риск, %

Категории инновационных проектов	Показатель	Блоки модели					
		Блок 1		Блок 2		Блок 3	
		Результаты	Затраты	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты
Единовременные краткосрочные затраты на инновации	Расчетный балл	42	73	42	68	44	85
	Премия за риск	1,52	3,26	1,52	3,04	1,59	3,79
Продолжительный инвестиционный период инновационного проекта	Расчетный балл	46	86	46	81	48	105
	Премия за риск	1,67	3,84	1,67	3,62	1,74	4,69
Нерелевантные денежные потоки инновационного проекта	Расчетный балл	53	102	52	96	55	135
	Премия за риск	1,92	4,55	1,88	4,29	1,99	6,03

В качестве инфляционной составляющей принято среднее значение инфляции за последние 10 лет (12,01 %) [5]. За эффективность альтернативного использования капитала принята доходность долгосрочных облигаций федерального займа (8,90 %) [9]. Итоговые ставки дисконтирования приведены в таблице 4.

Ставки дисконтирования с учетом премии за риск, %

Категории инновационных проектов	Блоки модели					
	Блок 1		Блок 2		Блок 3	
	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты
Единовременные краткосрочные затраты на инновации	22,43	24,17	22,43	23,95	22,50	24,70
Продолжительный инвестиционный период инновационного проекта	22,58	24,75	22,58	24,53	22,65	25,60
Нерелевантные денежные потоки инновационного проекта	22,83	25,46	22,79	25,20	22,90	26,94

Проблема оценки экономической эффективности инновационных проектов является одной из важнейших на современном этапе активной модернизации экономики на основе инноваций. Предложенное авторами решение данной проблемы заключается в системном совместном применении нескольких экономических подходов. Во-первых, в последовательном раскрытии особенностей инновационных проектов, реализуемых в современных условиях, через их систематизацию. Во-вторых, в обосновании применения дифференцированных ставок дисконтирования для определения экономической эффективности инновационных проектов. И, в-третьих, в модификации известной системы оценки риска. Проведенная авторами апробация данного подхода на примере нефтедобывающих предприятий позволяет рекомендовать его использование для практического применения при оценке экономической эффективности инновационных проектов.

Литература

1. Бригхем Ю., Эрхгард М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 959 с.
2. Виды бизнес-процессов (ИСО 9001 Казань) // Сертификационно-методическая компания ООО «Центр Качества». – <http://www.isokazan.ru/inform/157/192>.
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: учеб. пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 267 с.
4. Ефимова О.Ю. Систематизация методов оценки инновационной деятельности // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сб. материалов VIII Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. С.С.Чернова. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. – С. 80–84.
5. Индексы потребительских цен на товары и услуги по Российской Федерации в 1991–2010 гг. – http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/2010/I-ipc.htm.
6. Котов Д.В., Хайруллин В.А. Оценка эффективности инновационных проектов с нерелевантными денежными потоками // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2011. – № 2. – С. 66–71.
7. Манагаров Р. Обзор методов расчета ставки дисконтирования. – http://www.cfin.ru/finanalysis/math/discount_rate.shtml.
8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21 июня 1999 г. № ВК 477).
9. Срочная структура процентных ставок / Кривая бескупонной доходности. – <http://www.cbr.ru/GCurve/Curve.asp>.
10. Oslo manual. – <http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf>.

Функции управления интеллектуальной собственностью на предприятии

Э.ИСХАКОВА

Интеллектуальная собственность как объект управления. Особое экономическое значение интеллектуальной собственности определяет необходимость не только управления качеством государственных услуг по ее защите, но и выработки особой концепции управления интеллектуальной собственностью на уровне предприятия. Для современной, динамично развивающейся фирмы выделение процесса управления интеллектуальными активами как самостоятельной функциональной подсистемы (наряду с маркетингом, финансовым, производственным управлением, управлением персоналом и т.п.) становится насущной необходимостью. Это подтверждается и опытом ведущих западных компаний, все чаще вводящих должности работников, специализирующихся в управлении интеллектуальными активами.

Роль и место интеллектуальной собственности на предприятии определяются возможностями монополизации производства товаров и оказания услуг, получения дополнительной прибыли от использования интеллектуальной собственности, а также повышения имиджа и инвестиционной привлекательности предприятия.

Управление интеллектуальной собственностью способствует извлечению из отношений собственности максимальных доходов. Этот процесс включает в себя выполнение ряда процедур и является эффективным, если затраты на оформление и поддержание прав на результаты творческой деятельности перекрываются прямыми или косвенными доходами в соответствии с программой развития бизнеса.

Управление интеллектуальной собственностью (ИС) представляет собой совокупность действий и мероприятий, направленных на обеспечение эффективного планирования, организации и контроля процессов формирования, развития и использования интеллектуальной собственности предприятия, а также мотивации процессов накопления и умножения интеллектуальных активов. Управление должно обеспечить достижение максимального результата от их использования при минимизации затрат на эти активы.

Можно выделить следующие основные задачи управления интеллектуальной собственностью:

- планирование, организация, контроль и регулирование процессов создания и развития ИС;
- создание атмосферы инновационной восприимчивости, обеспечение мотивации к накоплению и умножению интеллектуальных активов;
- организация, контроль и регулирование процесса движения информационного потока, циркулирующего внутри предприятия;
- организация, контроль и регулирование процесса движения информационного потока, циркулирующего между предприятием и внешней средой;
- планирование, организация и контроль процесса формирования портфеля прав на объекты интеллектуальной собственности как инструмент регулирования товарных рынков.

Функциями подсистемы управления интеллектуальной собственностью являются базовые функции интеллектуальной собственности: техническая

Исхакова Эльвира Ильфатовна, аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.
E-mail: elvira-ufa2006@mail.ru

(продуктовая, товарная), технологическая, правовая, экономическая, психологическая, социологическая и общеорганизационная [1].

С учетом перечисленных функций интеллектуальная собственность в качестве объекта комплексного управления может рассматриваться как:

- средство насыщения товара (продукта) особыми потребительскими свойствами (техническая, продуктовая или товарная функции);
- средство обеспечения технологического превосходства над конкурентами (техническая, продуктовая или товарная функции);
- средство обеспечения высокой и стабильной правовой защищенности бизнеса, включая средство индивидуализации юридического лица (правовая функция);
- средство экономического управления капиталом с целью устойчивого извлечения сверхприбылей и наращивания его стоимости (экономическая функция);
- средство идентификации бизнеса в сознании потребителя на основе бренд-стратегии (социологическая функция);
- средство формирования высокой корпоративной культуры, индивидуального и массового творчества в конкретной бизнес-среде (психологическая функция);
- средство интеграции шести вышеназванных функций (общеорганизационная функция) [4].

На уровне предприятия основная задача управления интеллектуальной собственностью состоит в сохранении, развитии интеллектуального потенциала как стратегического ресурса предприятия и повышении его конкурентоспособности и экономической безопасности за счет удовлетворения потребностей рынка в сфере охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности. Стратегия предприятия в сфере интеллектуальной собственности должна реализовываться в следующих направлениях: активизация изобретательской деятельности на предприятии; коммерциализация услуг в области интеллектуальной собственности; формирование нематериальных активов как стратегического ресурса повышения конкурентоспособности организации.

Особенности управления интеллектуальной собственностью. Функции управления интеллектуальной собственностью на предприятии, с нашей точки зрения, целесообразно рассматривать только в комплексе с общими функциями стратегического управления предприятием. Общие функции управления выступают как системообразующие элементы по отношению к функциям подсистемы управления интеллектуальными активами [3].

В настоящее время к пяти классическим функциям управления (планирование, организация, распорядительство, координация, контроль), предложенным А.Файолем в 1916 г., ученые-экономисты добавляют мотивацию (как способ наиболее эффективного воздействия на работника предприятия через определение его интересов и с целью наиболее успешного решения поставленной задачи) и информирование.

Вместо информирования Б.Б.Леонтьев и В.И.Алексеев предлагают включить в перечень функций управления мониторинг управленческой деятельности как более точное понятие [4]. Мониторинг системы – циклический процесс системного обследования управленческой деятельности предприятия. Он включает в себя целевой контроль исполнения планов и поручений, а также призван отслеживать качество управленческих решений.

Таким образом, можно выделить следующие функции управления интеллектуальной собственностью на предприятии: планирование, организация, распорядительство, координация (согласование), контроль, мотивация, мониторинг. Мотивация и мониторинг выступают в качестве универсальных дополнительных

функций, которые способствуют эффективной реализации основных классических функций.

В последнее время многие специалисты в сфере управления стали выделять так называемую общеорганизационную функцию управления, имея в виду эффект синергии, который возникает при успешной, эффективной реализации всех функций управления.

В соответствии с вышеперечисленными функциями управление интеллектуальной собственностью на предприятии осуществляется следующим образом:

- планирование – разработка и определение стратегии и тактики по приобретению и созданию объектов интеллектуальной собственности. Планирование осуществляется на основе сопоставления внутренних возможностей и ресурсов предприятия – интеллектуального потенциала с результатами исследований его внешнего организационного окружения;

- организация – создание и/или приобретение объектов интеллектуальной собственности, их юридическая регистрация, проведение полной инвентаризации и постановки на учет. Важной составляющей организационной функции является подбор персонала предприятия, способного выполнять все операции по разработке, созданию и использованию интеллектуального продукта;

- распоряительство – извлечение наибольшей пользы и выгоды для предприятия из обладания объектами интеллектуальной собственности (ОИС) за счет формирования экономически обоснованных цен на интеллектуальную собственность, коммерческой реализации прав на продукты интеллектуальной деятельности;

- координация – повышение эффективности деятельности предприятия за счет обеспечения согласованности работ по управлению интеллектуальной собственностью на всех этапах ее жизненного цикла; обеспечение правовой защиты всех созданных коммерчески ценных технических, организационных и экономических решений и их страхование;

- мотивация – формирование мотивации и стимулов для повышения эффективности работы сотрудников организации в сфере создания, правовой защиты и использования интеллектуальной собственности; проведение постоянных патентных исследований в направлениях, сопряженных с номенклатурой основной товарной продукции;

- контроль – определение соответствия полученных результатов от использования объекта интеллектуальной собственности запланированным; данная функция обеспечивает возможность внесения корректив в планы деятельности предприятия относительно управления интеллектуальной собственностью;

- мониторинг – циклический процесс системного обследования деятельности предприятия в отношении управления ОИС.

Рассмотрим данные функции более подробно.

Планирование. Прежде чем приступать к разработке или внедрению какой-либо инновации, необходимо выявить все известные аналоги, определить тенденции развития в данной области техники, удостовериться, не подпадает ли разрабатываемый объект под действие исключительных прав третьих лиц.

Организация. В рамках функции организации проводится полная инвентаризация и постановка на учет ОИС, которая осуществляется в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности. От постановки объектов интеллектуальной собственности на учет предприятие имеет следующие выгоды [5]: улучшаются показатели ликвидности и кредитоспособности; нематериальные активы амортизируются, списываются в затраты, тем самым уменьшая прибыль, а следовательно, и налог на прибыль; учет объектов интеллектуальной собственности

также помогает оптимизировать налоговую базу в части налога на имущество; увеличивается уставный капитал, выпускаются дополнительные акции, от продажи которых предприятие получает дополнительные оборотные средства; согласно законодательству разрешено вносить права на объекты интеллектуальной собственности в качестве залога.

Функция распорядительства предполагает получение максимально высоких результатов деятельности предприятия при управлении ИС. Подобный эффект достигается за счет формирования экономически обоснованных цен на объекты интеллектуальной собственности. Целями оценки объектов интеллектуальной собственности становятся: включение объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал (более 60 % всех оценок выполняется именно с этой целью); обоснование расчета цены, устанавливаемой за право использования объектов интеллектуальной собственности в связи с ожидаемым заключением лицензионного договора; определение размера вознаграждения автора результатов интеллектуальной деятельности; получение банковского кредита под залог исключительных прав владельца интеллектуальной собственности.

В международной практике для оценки интеллектуальной собственности используются три подхода – затратный, рыночный и доходный.

Коммерческая реализация прав на продукты интеллектуальной деятельности заключается в поиске потенциальных инвесторов, лицензиатов, продаже прав собственности, лицензий, открытии нового предприятия, размещении заказов на предприятии, то есть имеются в виду любые способы извлечения максимального дохода из ОИС.

Координация. Объектом приложения управляющего воздействия при реализации функции координации являются как внутреннее взаимодействие подразделений предприятия, деятельность которых так или иначе связана с ОИС, так и внешнее взаимодействие предприятия с другими участниками рынка интеллектуальной собственности. Обеспечение правовой защиты и страхование всех созданных коммерчески ценных технических, организационных и экономических решений необходимо, поскольку полезное изобретение может быть утрачено в пользу более крупных конкурентов, которые имеют лучшие возможности для коммерциализации продукта или услуги за более доступную цену, лишая настоящего изобретателя или автора финансовой выгоды или вознаграждения. Охрана интеллектуальной собственности какой-либо компании является важным шагом для преобразования идей в деловые активы с реальной рыночной стоимостью.

Охрана интеллектуальной собственности помогает: препятствовать конкурентам копировать, подделывать продукты или услуги компании; избегать непроизводительных капиталовложений в исследования, разработки и маркетинг; создавать «лицо компании» путем регистрации товарных знаков; заключать соглашения о лицензиях и франшизах, основанных на интеллектуальной собственности, а значит, и получать дополнительный доход от использования объектов интеллектуальной собственности; повышать рыночную стоимость компании. Оптимальная координация обеспечивает успешную реализацию всех функций управления, в первую очередь планирования и распорядительства.

Формирование мотивации и стимулов для повышения заинтересованности сотрудников компании в сфере создания, правовой защиты и использования объектов интеллектуальной собственности. Мотивационная функция является вспомогательной по отношению к другим функциям управления ИС, то есть она направлена на обеспечение более успешного выполнения запланированной программы деятельности предприятия в отношении ИС. Успех в

развитии фирмы зависит от конкретных людей и их коллективных действий, а не только от финансовых ресурсов фирмы. Поэтому следует разрабатывать тактику мотивации сотрудников, занятых в сфере интеллектуальной деятельности, ориентировать их на создание нового продукта фирмы.

В рамках *мониторинга* проводятся постоянные патентные исследования в направлениях, сопряженных с номенклатурой основной товарной продукции, с целью непрерывного отслеживания границ владения, приобретения и передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, используемые в собственном производстве и у конкурентов фирмы.

На уровне организации управление интеллектуальной собственностью сводится к достижению целевых установок ее развития инновационным путем, повышающим конкурентоспособность продукции и услуг фирмы на внутреннем и внешнем рынках, и определяет некоторые особенности поведения предприятия на данных рынках (см. табл.).

Конкурентные преимущества объектов интеллектуальной собственности, определяющие поведение предприятия на рынке

Конкурентные преимущества ОИС	Пути повышения экономической эффективности предприятия
Монопольное право на производство данного вида продукции, которое получает фирма-владелец патента на рынках стран, где действует правовая охрана	- возможность получения максимальной прибыли от продаж вследствие отсутствия конкурентов, благодаря достижению максимального объема продаж и установлению монопольно высоких цен на продукцию и услуги при наличии существенной новизны или известной торговой марки; - возможность продажи патентов и лицензий, регулирование деятельности лицензиатов.
Гарантируемые на основе экспертизы изобретательский уровень, абсолютная новизна	- обеспечение технологического превосходства над конкурентами; - более высокая конкурентоспособность продукции и услуг, что обеспечивает увеличение спроса и объемов реализации конкурентоспособных товаров и услуг.
Создание и развитие новых форм предпринимательской деятельности на основе ОИС, включая франчайзинг, производственную кооперацию на лицензионной основе, совместные предприятия на основе ОИС и др.	- создание широкой сети конкурентоспособных предприятий с использованием финансовых средств партнеров при сравнительно низких расходах владельцев результатов интеллектуальной деятельности; - обеспечение условий для более успешного проникновения на новые рынки с новым товаром благодаря холдинговым структурам и формированию сетей; - экономия на затратах, связанных с производством и реализацией новых товаров и услуг, в том числе уменьшение расходов на рекламу.
Включение ОИС в состав нематериальных активов предприятия и повышение его стоимости	- получение дополнительного эффекта при продаже предприятия, выпуске акций и облигаций, получении кредита и пр.
Быстрый рост деловой репутации предприятия, его имиджа, популярности товарных знаков и торговых марок компании, фирменных наименований, превращение их в «бренд»	- капитализация ОИС и быстрый рост стоимости компании за счет нематериальных активов; - обеспечение большего спроса на товар с известной для потребителей торговой маркой.

Таким образом, управление интеллектуальной собственностью заключается в сохранении и развитии интеллектуального потенциала как стратегического ресурса предприятия, повышении его конкурентоспособности и экономической безопасности за счет удовлетворения потребностей рынка в сфере охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности.

В эффективном управлении интеллектуальной собственностью предприятия кроется секрет продолжительной доходности бизнеса. Напротив, некомпетентное управление ведет к снижению доходности и даже потере прав на созданные или приобретенные результаты творческой деятельности.

Эффективное управление результатами ИС позволяет:

- реализовать конкурентные преимущества от монополии на передовые технологии;
- получить дополнительные доходы от передачи прав на ОИС;
- осуществлять эффективную научно-техническую политику;
- увеличивать уставный капитал действующего предприятия или сформировать его для вновь создаваемого без отвлечения денежных средств из хозяйственного оборота;
- оптимизировать налоговую базу, что позволит уменьшить налог на прибыль;
- регулировать объем амортизационных отчислений и создавать фонды на приобретение новых объектов интеллектуальной собственности;
- увеличивать рыночную стоимость предприятия;
- дает возможность использовать права на ОИС в качестве объектов залога;
- обеспечивать учет всех активов предприятия;
- сделать предприятие более привлекательным для сторонних инвесторов;
- определять стоимость объектов интеллектуальной собственности при их купле-продаже;
- учитывать стоимость объектов интеллектуальной собственности при реорганизации, ликвидации или банкротстве предприятия.

Для достижения данных целей предприятие или организация должны проводить соответствующую политику в отношении интеллектуальной собственности. Эта политика касается управления факторами, обеспечивающими определенные преимущества предприятия на рынке. Максимальный эффект, как правило, достигается лишь при комплексном, взаимосвязанном управлении этими факторами. Данная политика должна быть направлена на достижение стратегических целей организации, главным образом на защиту инвестиций и не может осуществляться в отрыве от общей стратегии поведения предприятия на рынке.

Литература

1. Институт сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса. – www.sois.ru
2. Конов Ю.П., Гончаренко Л.П. Рынок интеллектуальной собственности: учебник для вузов. – М., 2010 – 540 с.
3. Леонтьев Б.Б., Алексеев В.И. Институциональный подход к управлению интеллектуальной собственностью в высокотехнологичном бизнесе // Инновационная экономика. – 2009. – № 4.
4. Леонтьев Б.Б., Алексеев В.И. Управление интеллектуальной собственностью в составе интеллектуального капитала бизнеса // Промышленная собственность. – 2010. – № 11.
5. Мазур Н.З. Методология управления интеллектуальной собственностью в условиях инновационной экономики: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Уфа, 2008.

Становление и развитие олигополистических рынков в России

Е.КАЗАНЦЕВА

В настоящее время многие российские рынки монополизированы или имеют олигополистическую структуру. Такое положение сложилось еще в царской России, резко усилилось в советской экономике из-за крена в создании заводов-гигантов и затем было унаследовано в период перехода к рыночным отношениям.

Современные олигополистические рынки играют существенную роль в экономике страны. От их развития зависит стабильность функционирования контрагентов, уровень развития территорий, на которых они осуществляют свою деятельность, доходность бюджетов соответствующих уровней и т.п. Особую значимость исследование олигополистических рынков приобретает в условиях глобализации, поскольку экономическое положение и конкурентные позиции их ключевых акторов – олигополистов – определяют место государства в мировом экономическом пространстве.

Олигополии в дореволюционный период. Свою историю олигополистические рынки России ведут с дореволюционного периода (вторая половина XIX – начало XX в.). Основными направлениями процесса олигополизации являлись объединение индивидуальных капиталов российских предпринимателей и формирование крупных предприятий (в металлургической, железорудной, металлообрабатывающей, машиностроительной промышленности); развитие крупных предприятий при активном участии иностранного капитала и в виде дочерних предприятий западноевропейских объединений (электропромышленность). При этом следует отметить существенную роль отечественных и зарубежных банков, финансировавших олигополистов и контролировавших их деятельность через «систему участия» и личную унию.

В дореволюционный период можно выделить четыре этапа усиления рыночной власти крупнейших российских предприятий и формирования олигополий:

- середина 70-х гг. XIX в. – начало 1900-х гг. – период зарождения и постепенного становления олигополий в различных отраслях хозяйства;
- кризис 1900–1903 гг. – начало промышленного подъема 1910-х гг. – период господства синдикатов почти во всех отраслях промышленности России;
- предвоенный промышленный подъем 1910–1914 гг. – период начала и постепенного развития трестирования промышленности;
- годы первой мировой войны (1914–1917 гг.) – период сращивания монополий и олигополий с государственным аппаратом (период становления государственно-монополистического капитализма).

Ведущими олигополистами, функционировавшими на рынке в то время, являлись Союз рельсовых заводов, Продамет, Продвагон и другие. Развитие олигополий в дореволюционной и современной России имеет ряд особенностей, которые проявляются и в деятельности современных олигополистических компаний. К их числу относятся: высокий уровень экономической концентрации и власти; тесное взаимодействие с органами государственной власти; контроль со стороны зарубежных олигополистов; преимущественная концентрация олигополистов в сфере добывающей и тяжелой промышленности; частый передел сфер влияния и объектов собственности.

Казанцева Елена Геннадьевна, канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории Кемеровского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: 9059655017@mail.ru

Советский период: развитие крупной промышленности. После Великой Октябрьской социалистической революции олигополии как таковые исчезли. В этот период можно вести речь лишь об отраслях с незначительным числом предприятий, которые впоследствии составили основу олигополистических рынков современной России.

В СССР многие виды продукции выпускались единственным или несколькими производителями. Представление об уровне концентрации может быть получено на основе анализа данных Госнаба СССР за 1988 г. о распределении ассортиментных позиций продукции в зависимости от числа предприятий-производителей этой продукции (см. табл.). Приведенные данные свидетельствуют о том, что основная часть ассортиментных позиций производилась не более чем тремя производителями. Доля рынков, на которых функционировали 11 или более производителей данного вида продукции, в машиностроительном комплексе составляла 1,52 %, в химико-лесном – 7,5 %, в металлургическом – 13,4 %.

Распределение ассортиментных позиций продукции, переведенной на оптовую торговлю, по числу предприятий-производителей (1988 г.), % [12]

Число производителей	Доли от общего числа ассортиментных позиций комплексы Госнаба СССР				
	машиностроительный	металлургический	химико-лесной	строительный	социальная сфера
1	87,0	27,9	46,7	30,0	44,9
2–3	7,8	28,4	27,6	28,9	20,7
4–6	2,7	20,7	13,1	12,2	12,9
7–10	1,0	9,6	5,1	17,8	9,0
11–20	0,7	7,2	4,3	5,6	8,6
Более 20	0,8	6,2	3,2	5,5	3,9
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Важной особенностью советской экономики являлось строительство и последующее функционирование крупных промышленных предприятий, в то время как для экономически развитых стран было характерно объединение крупных заводов в составе крупных фирм.

Олигополистические рынки в современной России. Формирование современных российских олигополистических рынков совпало с переходом к рыночным отношениям. С 1991 по 1998 г. были приватизированы многие металлургические предприятия, предприятия по добыче сырьевых ресурсов, переработке цветных металлов, машиностроительного комплекса и др. Приватизация велась в основном на однозаводской основе, то есть каждое предприятие, входившее в объединение, становилось самостоятельным. Данная особенность впоследствии стала одним из факторов, обусловивших перераспределение собственности с целью формирования крупных фирм, объединяющих отдельные предприятия по вертикали и горизонтали. Начался процесс проникновения зарубежных олигополистов на российский рынок.

С 1998 по 2003 г. появляются интегрированные бизнес-группы; улучшается экономическое положение крупнейших предприятий сырьевого сектора и перерабатывающей промышленности; происходит укрупнение ведущих предприятий-олигополистов. В это же время активизируется поглощение зарубежными олигополистами российских предприятий.

С 2003 г. начинается укрепление позиций российских олигополистов на российском и зарубежном рынках в результате ожесточенной конкурентной борьбы. Наблюдается «возвращение государства» в олигополистические отрасли.

К 2008 г. на олигополистических рынках оперировали следующие виды предприятий: государственные олигополисты; «наследники» крупных приватизированных предприятий и вновь созданные крупные предприятия;

иностранные производители, занимающие соответствующую признакам олигополии часть рынка.

Олигополистические компании всех видов столкнулись с мировым экономическим кризисом, но вели себя по-разному. Государственные олигополисты вынуждали потребителей принимать новые уровни цен, активно использовали административный ресурс. Приведем пример давления на потребителей ОАО «Газпром» (данная компания не является олигополистом, но поскольку подобной политики с успехом придерживаются и олигополисты, пример представляется уместным). Так, за 2010 г. чистая прибыль концерна выросла на 26 % и составила 997,9 млрд. руб., при этом в России монополия увеличила поставки топлива всего на 1 %, а тарифы – на 15 % [2, 1]. Давление на потребителей распространено и среди нефтяных олигополистов.

Олигополисты второй группы сохраняли контроль над активами при обращении к государственной помощи и смягчении степени жесткости бюджетных ограничений. Они также продолжали зарубежную экспансию.

Положение третьей группы олигополистов являлось относительно благоприятным. Используя «поток компетенций», брендовую и финансовую поддержку материнской компании, они не только пережили финансовый кризис, но и упрочили свои позиции на российском рынке.

В настоящее время на олигополистических рынках России наблюдаются противоречивые тенденции: на одних рынках происходит увеличение числа игроков либо перераспределение их рыночных долей в сторону более равномерного, на других – сокращение числа игроков и рост концентрации. При этом происходит сближение показателей концентрации в России со сравнимыми показателями развитых стран: в высококонцентрированных отраслях концентрация снижается, в то время как в низкоконцентрированных – растет.

Проиллюстрируем первую тенденцию следующим примером. Рынок цемента в России относится к олигополистическим. В 2008 г. на долю 10 крупнейших производителей – «Евроцемент групп», «Lafarge», «Парк-групп», ПАТМ, ХК «Сибирский цемент», «Альфа цемент», «Новоросцемент», «Мордовцемент», «Себряковцемент», «Сухоложскцемент» – приходилось 80 % общерыночного объема производства. При этом рынок движется в направлении от олигополии с выраженным отраслевым лидером (в 2007 г. «Евроцемент групп» контролировала почти 40 % рынка) к распылчатой олигополии (доля крупнейшего олигополиста за год снизилась почти в два раза) [3, 30–31].

Более выраженной является вторая тенденция. Нестабильная институциональная среда функционирования предприятий, отставание уровня концентрации и развития российских крупных корпораций от ведущих стран мира в значительной степени предопределяет усиление процессов концентрации путем создания межотраслевых холдингов и интегрированных бизнес-групп.

В Докладе о состоянии конкуренции в Российской Федерации (2009 г.) говорится, что количество предприятий обрабатывающих производств (за исключением целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности), по производству машин и оборудования неуклонно сокращается. Для этих производств характерна скупка акций машиностроительных предприятий крупными металлургическими компаниями и подконтрольными им организациями, объединение в группы предприятий различных подотраслей машиностроения под эгидой крупных машиностроительных корпораций и т.д. Укрупнение фирм происходит в результате внутриотраслевого и межотраслевого объединения капиталов. Особенно велика доля внутриотраслевых слияний и присоединений в машиностроении (более 60 %), пищевой промышленности (более 60 %), электро- и теплоэнергетике (более 75 %), связи (100 %), что свидетельствует об усиливающейся концентрации в этих отраслях [4].

По оценкам ФАС РФ, ряд отраслей российской экономики являются избыточно концентрированными (например, производство первичного алюминия, синтетического каучука, отдельных видов продукции черной металлургии) в сравнении с уровнем концентрации в сопоставимых отраслях развитых стран. В сфере добычи полезных ископаемых и металлургии наблюдается завышенный уровень рентабельности, свидетельствующий о недостатке конкуренции [4].

Процессы экономической концентрации олигополистов могут оказать неоднозначное влияние на развитие конкуренции. Олигополисты, по оценке ряда авторов, обладают властью определять наравне с государством «правила игры». Р.Самсонов выделяет понятие институционального монополизма, который выражается в доминировании определенных социально-экономических интересов посредством контроля за самими «правилами игры», по которым осуществляются экономические и иные взаимодействия [6, 140–143]. В условиях олигополии, на наш взгляд, можно вести речь об институциональном олигополизме, когда «правила игры» формируются и контролируются несколькими предприятиями-олигополистами, а остальные субъекты рыночных отношений вынуждены им подчиняться.

Г.А.Явлинский акцентирует внимание на достаточно агрессивном поведении крупного бизнеса в процессе реализации своих интересов. Единственным реально значимым фактором для определения результата здесь является не закон, а способность заинтересованного субъекта любыми доступными ему способами провести в жизнь свое решение или обеспечить свои интересы в конфронтации с другими, противодействующими ему интересами. Внешняя видимость законности при этом может соблюдаться, а может и не соблюдаться. Средством принуждения выступает административный ресурс, контроль над рынком или его субъектами или прямое насилие, но в любом случае оно базируется на неформальном «праве» – праве сильного [1, 30–31]. С другой стороны, сама власть является объектом конкуренции между различными группами интересов, взаимодействие которых определяет состав и характер власти на каждый данный момент.

В.В.Дементьев делает справедливый вывод о том, что в России конкуренция вокруг цены и качества, выступающая базовым условием эффективного рынка, вытесняется и подменяется конкуренцией за источники экономической власти. Результаты такой конкуренции – концентрация экономической власти и образование олигархических групп, объединяющих под своим контролем основные источники и ресурсы власти в экономике [3]. Концентрация экономической власти дает возможность получения дополнительных доходов, источниками которых становится не рост производительности, а рента, получаемая за счет перераспределения общественных доходов. «Захват» ренты осуществляется в таких формах, как завышение цен на реализуемую продукцию, занижение цен на используемые ресурсы (в том числе на оплату труда), сокращение доходов миноритарных собственников, спекулятивная продажа активов предприятия и др. Как следствие, возникает отрыв доходов от производительности контролируемых факторов производства.

Для современной российской экономики характерна нелинейная концентрация экономической власти. Специфической характеристикой российских олигополистических рынков является тот факт, что концентрация контроля на них существенно выше, чем концентрация собственности.

Олигополисты используют властные позиции для раскручивания инфляции издержек и углубления ценовых диспаритетов в свою пользу. Как правило, эти компании являются начальным звеном по переработке природного сырья для дальнейшего цикла производства продукции в других отраслях. Необоснованно завышая цены на свою продукцию, они неизбежно вызывают подъем цен производителей конечной продукции.

Олигополисты используют и такой рычаг раскручивания инфляционной спирали, как продажа продукции на внутреннем рынке по ценам мирового рынка (например,

металлургическая продукция, цветные металлы и сплавы). По мере роста загрузки производственных мощностей они начинают повышать цены ускоренными темпами. В результате в экономике создается инфляционная инерция, при которой рост цен в одних отраслях быстро передается на другие отрасли и ведет к общему росту цен.

Рост концентрации на российских олигополистических рынках привел к усилению их влияния на развитие страны. По оценкам российских экспертов, концентрация российской экономики в 2000–2006 гг. нарастала: если в 2000 г. 80 % ВВП производили 1200 компаний, то в 2006 г. – 500 [10, 9]. Среди сверхкрупных компаний доминируют сырьевые, причем их доля в объеме производства постоянно увеличивается. Так, более десяти лет нефтегазовый комплекс является одним из локомотивов экономического роста в стране, обеспечивая при этом значительную часть поступлений в бюджетную систему России. Его доля в налоговых поступлениях в бюджеты всех уровней в 2008 г. составила 47,5 %, а в суммарном объеме НДПИ – 90 % [8]. Структуру отрасли составляют 9 крупных вертикально интегрированных нефтяных компаний. Наиболее мощными из них являются нефтяные компании «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «ТНК-ВР» и «Газпромнефть».

Анализ экономической роли крупнейших корпораций по доле добавленной стоимости в ВВП также свидетельствует о высокой роли российского крупного бизнеса [5]. В 2003 г. 10 % добавленной стоимости в России обеспечивалось 52 компаниями, в 2004 г. – 19, 2005 г. – 10, 2006 г. – 11, 2007 г. – 16, 2008 г. – 25. В 2007–2008 гг. наблюдалось снижение долей крупнейших компаний в производстве добавленной стоимости, однако эта доля остается по-прежнему высокой. Если учесть интеграционные связи ведущих компаний, через которые они осуществляют свое влияние, то эта доля будет значительно выше. Очевидно, в ближайшие годы консолидация как в частном, так и в государственном секторах российской экономики продолжится.

Высокий уровень экономической власти крупнейших российских олигополистов дает им возможность антиконкурентного влияния как на рынки реализации их продукции и смежные рынки, так и на органы власти. Свои возможности давления на государство олигополисты с успехом применили в период экономического кризиса 2008–2010 гг. По данным Счетной палаты Российской Федерации, осенью 2008 г., когда наступление кризиса было очевидно, крупнейшие российские корпорации провели внеочередные собрания акционеров, на которых было принято решение о выплате промежуточных дивидендов. Были выплачены весьма значительные суммы – по 10–20 млрд рублей. Например, «Русал», по некоторым данным, направлял до 90 % прибыли на выплату дивидендов акционерам [7, 6]. Предприятия в результате такой операции остались без оборотных средств, а собственники обратились за помощью к государству.

В период кризиса наблюдались следующие способы давления российских олигархических структур на органы государственной власти с целью получения финансовой поддержки: угроза негативных последствий перехода контроля над активами к иностранным кредиторам (при этом активы уже контролируются зарубежными структурами); настаивание на включении в списки стратегических предприятий и участия в распределении средств, выделенных на реализацию антикризисной программы правительства; получение гарантий под устраивающие бюрократов проекты; давление на государство через провоцирование протестов [6, 4]. Надо отметить, что многие олигополисты в результате своих действий добились помощи от государства.

Безусловно, для сохранения олигополистических компаний, формирующих значительную часть ВВП и консолидированного бюджета, необходима государственная поддержка. Подобной политики по отношению к крупнейшим национальным компаниям придерживаются все экономически развитые страны. В то

же время необходимо отделять интересы государства от интересов олигополистических структур. Это позволит сохранить крупнейшие олигополистические компании страны и при этом не ущемлять общенациональные интересы.

* * *

Подводя итоги исследованию процессов становления и развития олигополистических рынков в России в условиях трансформации экономической системы, можно сделать вывод, что специфика российских олигополистических рынков определяется историческими особенностями развития промышленности, спецификой переходных процессов, тенденциями развития мировой экономики, государственной политикой и действиями отдельных олигополистов как ключевых акторов.

К настоящему времени российские олигополисты перешли к распространенной в экономически развитых странах структуре крупных фирм путем строительства новых предприятий, а также внутри- и межотраслевых слияний и поглощений. Наблюдается выравнивание уровня экономической концентрации в олигополистических отраслях России и экономически развитых стран. Высокая степень влияния ключевых олигополистов на экономическое развитие позволяет им оказывать воздействие на других экономических субъектов, включая органы власти, в своих интересах. Это обуславливает необходимость усиления государственного регулирования деятельности олигополистических компаний для реализации ими не только узкособственнических, но и национальных интересов.

Литература

1. Виньков А., Лебедев В. Теперь с человеческим лицом // Эксперт. – 2009. – № 25.
2. Гавшина О., Мазнева Е. Триллон чистыми // Ведомости. – 2011. – № 77.
3. Дементьев В.В. Проблема экономической власти и социальное рыночное хозяйство // Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России: материалы интернет-конференции (20 февр. – 30 апр. 2006 г.). – <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/275019.html>.
4. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации. 2009. – <http://www.fas.gov.ru>
5. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации. 2010 год. – <http://fas.gov.ru>
6. Кричевский Н., Иноземцев В. Постпикалевская Россия: план спасения олигархов // Ведомости. – 2009. – № 155.
7. Лавров А. Зачем государству помогать бизнесу в оффшорах? // Комсомольская правда. – 2009. – 21 февр.
8. Ресурсы уходят на экспорт // Российская газета. Экономика – Энергетика. – 2009. – 22 дек.
9. Самсонов Р. Институциональный монополизм: сущность и особенности регулирования // Вопросы экономики. – 2007. – № 1.
10. Титов Б., Пилипенко И., Данилов-Данильян А. Проблемы развития российской экономики: барьеры и пути их преодоления на основе рыночной социальной модели // Общество и экономика. – 2007. – № 7.
11. Явлинский Г.А. Периферийный капитализм. Лекции об экономической системе России на рубеже XX–XXI веков. – М.: ЭПИцентр, Интеграл-Информ, 2003. – 160 с.
12. Яковлев А. Монополизм в экономике СССР и факторы, его обуславливающие // Вестник статистики. – 1991. – № 1.

Модель формирования цены на рынке жилищного строительства

Е.ФОМИНА, Я.МАШУТА

Ценообразование в строительстве традиционно базируется на применении сметно-нормативного подхода, основанного на отражении инвестиционных издержек строительства. В условиях рыночной экономики этот подход к ценообразованию учитывает, прежде всего, экономические интересы строительных фирм, поскольку обеспечивает возмещение затрат, связанных со строительством, и получение строительной организацией прибыли, не позволяя учесть интересы покупателя.

Недостаточная обеспеченность населения Российской Федерации жильем является одной из самых острых социальных проблем: в улучшении жилищных условий нуждается около 70 % населения России, в то время как всего 19 % семей имеют возможность приобрести жилье за счет собственных или заемных источников. Общая потребность в жилье в стране оценивается в 1,6 млрд м², что составляет около 40 % от существующего жилищного фонда. Большая часть жилищного фонда РФ находится в критическом состоянии: более 50 % жилых домов построены свыше 40 лет назад и не соответствуют современным требованиям по комфортности, около 3,2 % жилья в России находится в ветхом и аварийном состоянии.

Обеспеченность населения жильем в Российской Федерации в целом и в Республике Башкортостан в частности заметно отстает от соответствующих показателей большинства европейских стран. По статистике на одного гражданина РФ приходится 22,4 м² жилья, на одного жителя РБ – 22 м², на одного жителя г. Уфы – 21,1 м², в то время как обеспеченность европейского населения жильем составляет не менее 50 м²/чел. Подобное отставание связано прежде всего с низким уровнем строительной активности: на одного человека в среднем по РФ строится около 0,5 м² жилья в год, в то время как по европейским стандартам необходимо строить не менее 1 м². При этом объем жилищного строительства по регионам неравномерен, что обусловлено различиями в их экономическом развитии. По объемам жилищного строительства Республика Башкортостан в 2010 г. заняла 5-е место среди субъектов Российской Федерации. Рассчитанная предполагаемая потребность населения г.Уфы в жилье составляет 13,5 млн м² при существующем жилищном фонде в 22,4 млн м² по состоянию на конец 2010 г., что составляет 33,7 м² на одного жителя г.Уфы. Таким образом, потребности населения г.Уфы в улучшении жилищных условий удовлетворены лишь на 62 %.

Анализ конъюнктуры рынка жилищного строительства показывает, что одной из причин сложившихся диспропорций является несовпадение представлений строителей и покупателей по вопросам качественных и стоимостных характеристик жилья. Ценность товара, оцененная потребителем и производителем, практически никогда не совпадает.

Поскольку все квартиры, предлагаемые на первичном рынке жилья, имеют индивидуальные свойства, разную стоимость и расположены в разных районах города, то при сравнении квартир по индивидуальным показателям качества однозначно ранжировать их невозможно, так как у одного объекта лучше один показатель, а у другого – иной. В связи с этим необходимо проведение оценки предлагаемых объектов по качеству и конкурентоспособности.

Фомина Елена Александровна, канд. экон. наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, бухгалтерского учета и анализа Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: kaffba@list.ru
Машута Яна Сергеевна, сметчик ЗАО «Генпроект». E-mail: kaffba@list.ru

Установление цены квартир в многоэтажных жилых домах по потребительским свойствам предлагается совершать с использованием следующего алгоритма: постановка цели; определение аналогов; выявление номенклатуры показателей качества; группировка показателей качества; определение комплексных показателей качества оцениваемых объектов по группам показателей; установление методом анализа иерархий коэффициентов весомости групп показателей качества объектов; определение интегрального показателя качества каждого объекта, принятого за объект сравнения; графическое или аналитическое установление зависимости цены аналогов от уровня их качества; определение конкурентной цены на основе полученной зависимости цены аналогов от уровня их качества для оцениваемого дома.

Объективность оценки качества и определения цены оцениваемого жилого дома в существенной степени определяется номенклатурой показателей качества. В номенклатуру принятых к оценке показателей качества должны быть включены все существенные, то есть наиболее весомые с точки зрения покупателя, показатели. Для оценки качества и конкурентоспособности квартир нами использованы 42 показателя качества, объединенные в семь групп:

- 1) общие показатели, характеризующие жилье по площади помещений;
- 2) показатели качества конструкций (материал стен, перекрытий, окон, пожаробезопасность и прочность основных несущих конструкций);
- 3) показатели качества инфраструктуры (характеристика социальной и транспортной инфраструктуры района местоположения жилого дома, наличие парковочных мест, детской площадки, охраны территории);
- 4) показатели экологичности (характеристика используемых при строительстве дома материалов по степени экологичности);
- 5) показатели качества отделки (характеристика используемых отделочных материалов по степени эстетичности и долговечности);
- 6) показатели качества исполнения (включают в себя такие характеристики, как качество наружной и внутренней отделки, качество установки дверей и окон и др.);
- 7) показатели, отражающие прочие характеристики (характеристика жилья по наличию улучшений).

Комплексные коэффициенты качества и интегральный коэффициент качества сравниваемых объектов определяются декомпозиционно-агрегатным методом, подробно изложенным в работах Х.А.Фасхиева, для оценки конкурентоспособности технических и социально-экономических объектов [2; 3].

Коэффициент качества рассчитывается по формуле:

$$K_k = (Y_1/2 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_{n-1} + Y_n/2)/(n-1), \quad (1)$$

где $Y_1, Y_2, Y_3 \dots Y_n$ – расчетные величины, определяемые по формуле 2; n – общее количество качественных параметров.

$$Y_i = \Pi_i / \Pi_{i\max}, \quad (2)$$

где Π_i – значение i -го показателя оцениваемого объекта; $\Pi_{i\max}$ – максимальное значение i -го показателя среди выбранных для анализа объектов.

Комплексные групповые показатели неодинаково влияют на уровень качества объекта. Для установления приоритетов отдельных факторов целесообразно использование метода анализа иерархий (МАИ), который в отличие от аналогичных методов позволяет осуществить выбор решения из множества альтернатив и свести к минимуму субъективность оценки значимости показателей качества.

Сначала проводится попарное сравнение факторов с точки зрения их значимости для покупателя и формирование матрицы попарных сравнений. Для перевода качественной информации в числовой вид в МАИ используется вербально-числовая шкала отношений, приведенная в таблице. Шкала отношений позволяет ставить в соответствие степеням предпочтения одного показателя перед другим определенные числа.

Шкала отношений, применяемая в МАИ

Степень значимости	Качественный критерий оценки	Комментарий
1	одинаковая значимость	Два действия вносят одинаковый вклад в достижение цели.
3	некоторое преобладание значимости одного действия над другим	Существуют соображения в пользу предпочтения одного из действий, однако эти соображения недостаточно убедительны.
5	существенная или сильная значимость	Имеются надежные данные или логические суждения для того, чтобы предпочесть данное действие.
7	очевидная или очень сильная значимость	Убедительное свидетельство в пользу одного действия перед другим.
9	абсолютная значимость	Свидетельство в пользу предпочтения одного действия другому в высшей степени убедительно.
2, 4, 6, 8	промежуточные значения между соседними суждениями	Ситуация, когда необходимо компромиссное решение.

Чтобы оценить величину значимости каждого фактора, необходимо найти собственный вектор полученной матрицы попарных сравнений, а затем нормализовать его, то есть найти коэффициент весомости группы [2, 65–79]. Оценку e_i (компонент собственного вектора матрицы попарных сравнений) определяют по формуле:

$$e_i = \sqrt[n]{w_i/w_1 \times w_i/w_2 \times \dots \times w_i/w_n}, \quad (3)$$

где e_i – компонент собственного вектора матрицы попарных сравнений; w_i – весомость i -й группы показателей качества.

Коэффициент весомости i -й группы показателей находят по формуле:

$$X_i = e_i / \sum e_i. \quad (4)$$

Интегральный коэффициент качества K_k изделия будет определяться по формуле:

$$K_k = \sum P_i X_i, \quad (5)$$

где K_k – интегральный коэффициент качества; P_i – комплексный показатель качества i -й группы; X_i – коэффициент весомости i -й группы показателей качества.

Каждому значению интегрального показателя потребительской ценности соответствует определенная цена, которая отражает сложившуюся в обществе на данный момент меновую стоимость товара, сформированную исходя из его потребительной стоимости, так называемая общественно установленная потребительская ценность товара, или его «красная цена».

«Красная цена» – это устанавливаемая покупателем цена товара, являющаяся, по его мнению, справедливой для товара данного уровня качества и определяющая возможность совершения сделки. Линия «красной цены» строится методом наименьших квадратов по формуле:

$$\Pi_k = a_0 + a_1 K_k, \quad (6)$$

где Π_k – «красная цена» товара; K_k – коэффициент качества товара; a_0 , a_1 – коэффициенты регрессии.

Значения a_0 и a_1 определяются решением системы уравнений:

$$\begin{cases} n \times a_0 + a_1 \times \sum K_{ki} = \sum \Pi_i; \\ a_0 \times \sum K_{ki} + a_1 \times \sum K_{ki}^2 = \sum K_{ki} \times \Pi_i; \end{cases} \quad (7)$$

где n – количество рассматриваемых объектов; K_{ki} – коэффициент качества i -го объекта; Π_i – цена i -го объекта.

Далее установлено, что линия «красной цены» сравниваемых квартир выражается следующим соотношением: $\Pi_k = -5012,73 + 10867,99 K_k$.

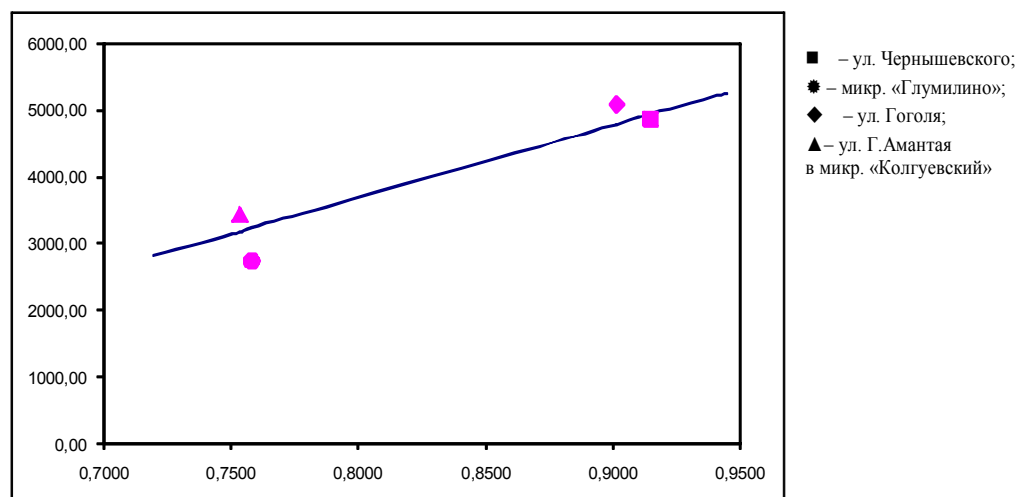
Конкурентоспособность жилья определяется расположением фактической цены относительно линии «красной цены». Она пропорциональна неоплаченной (или «доставшейся даром») части потребительской ценности изделия.

Коэффициент конкурентоспособности жилья при установленном интегральном коэффициенте качества K_k может быть определен по формуле:

$$K(K_k) = \Pi_k / \Pi_{\phi}, \quad (8)$$

где Π_k – «красная цена» жилья; Π_{ϕ} – фактическая цена жилья.

Если $K(K_k)$ больше 1, это означает, что при данном уровне качества фактическая цена занижена относительно потребительской ценности товара. Если $K(K_k)$ меньше 1, то покупатель переплачивает за этот товар. Выбор покупателем менее конкурентоспособного изделия часто происходит из-за отсутствия у него информации об уровне конкурентоспособности представленных на рынке товаров либо в том случае, если покупателя удовлетворяет уровень качества и цена товара. При $K(K_k) = 1$ покупатель платит столько, сколько стоит в действительности товар данного качества [3, 73–83]. На рисунке отражена взаимосвязь фактической цены квартир и коэффициента их качества.



Взаимосвязь фактической цены квартир и коэффициента качества

Из расчетов видно, что по уровню качества и конкурентоспособности рейтинг оцениваемых квартир выстраивается неодинаково. Так, например, по коэффициенту качества квартира по ул. Чернышевского занимает 1-е место, а по уровню конкурентоспособности – 2-е. Квартира в микрорайоне «Глумилино» по уровню конкурентоспособности занимает 1-е место, покупатель этой квартиры недоплачивает 495,46 тыс. руб., однако по уровню качества данная квартира занимает только 3-е место.

Поскольку покупатель при оценке конкурентоспособности квартиры как потребительского блага может придавать разный вес показателям «качество» и «цена», необходимо рассчитать коэффициент конкурентоспособности по качеству. На рынках с высоким уровнем платежеспособности покупатели больше обращают внимание на качество продукции, цена находится на втором месте. На российском же рынке жилья, особенно в сегменте эконом-класса, покупатели при выборе квартиры ориентируются преимущественно на ее цену. Конечно, при этом покупатели стараются получить за одну денежную единицу как можно больше «качества». Конкурентоспособность квартиры как товара количественно можно рассчитать с учетом фактора предпочтений покупателей. Коэффициент конкурентоспособности качества изделия также рассчитывается по формуле:

$$K(K_i) = \lambda(1 - \Pi_{\Phi_i} / \Pi_{\max \Phi}) + (1 - \lambda)K_k, \quad (9)$$

где $K(K_i)$ – коэффициент конкурентоспособности по качеству; Π_{Φ_i} – фактическая цена i -го объекта; $\Pi_{\max \Phi}$ – максимальное значение цены среди сравниваемых объектов; λ – значимость (весомость) цены объекта при оценке его конкурентоспособности.

Значение λ может меняться в пределах от 0 до 1. Если покупатель не придает значения цене, то λ равна нулю, то есть товар выбирается строго по качеству. При низкой платежеспособности большее значение придается цене. Для российского рынка рекомендуется принять значение λ , равное 0,6–0,8. В нашем случае потенциальный покупатель на 70 % ориентируется на стоимость квартиры и на 30 % – на ее качество [1; 4, 99–115].

Результат проведенных расчетов свидетельствует о том, что средне-статистические покупатели жилой недвижимости в городе Уфе в большей степени ориентируются на ценовые характеристики жилья, чем на его потребительские свойства. Причина данного явления кроется в высокой рыночной стоимости объектов жилой недвижимости. Тем не менее среди всех возможных вариантов приобретения жилья предпочтение будет отдано тому объекту, который при наименьшей рыночной цене является наиболее комфортным для проживания, то есть качественным.

Поэтому нам представляется вполне адекватной предлагаемая модель формирования цены жилья на первичном рынке города Уфы, которая учитывает зависимость его стоимости от потребительских свойств.

Литература

1. Постановление Правительства РБ от 11 июня 2003 г. № 141 «О республиканской целевой программе «Социальное развитие села в Республике Башкортостан до 2012 года». – Доступ через справочно-правовую систему «КонсультантПлюс».
2. Фасхиев Х.А., Крахмалева А.В., Гарифов А.Г. Оценка качества и конкурентоспособности комплектующих и запасных частей автомобилей // Вестник машиностроения. – 2007. – № 7. – С. 65–79.
3. Фасхиев Х.А. Применение «ворота конкурентоспособности» при разработке товаров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 73–83.
4. Черемисина Т.П. Жилье в России. Экономические механизмы активизации и оздоровления в сфере жилищного строительства // ЭКО. – 2006. – № 4. – С. 99–115.

Жилищное строительство в Республике Башкортостан: социальные аспекты проблемы

А.ФАРХУТДИНОВ

Строительство представляет собой самостоятельную отрасль экономики страны, целью деятельности которой является ввод в действие новых, а также реконструкция, расширение, ремонт и техническое перевооружение действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль отрасли строительства заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны. В то же время жилищный вопрос – актуальная проблема, решение которой определяется социально-экономическим строем общества. И именно в ее решении наиболее ярко проявляется сущность общественного строя.

На современном этапе важным требованием улучшения качества жилищного строительства стало обеспечение экономичности возведения и эксплуатации зданий. Это достигается путем повышения архитектурного, технического и экономического уровня проектных решений; совершенствования конструкций, технологии их изготовления, монтажа, целесообразного использования материалов, экономии металла, цемента, древесины и замены их другими эффективными материалами; сокращения сроков и совершенствования методов проектирования и строительства; обеспечения условий экономного использования энергии [1].

Проблема жилищного строительства имеет комплексный характер. Полноценный рынок жилья до сих пор не создан. Необходима государственная программа, которая позволила бы содействовать развитию строительного сектора на всех уровнях государственной власти. В частности, в Республике Башкортостан органы государственной власти прежде всего акцентируют внимание на обеспечении необходимого объема предложения жилой недвижимости.

Для жителей всех регионов разработаны различные социальные программы обеспечения жильем. Разработаны Федеральная программа «Обеспечение жильем молодых семей» и Республиканская целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Республике Башкортостан в 2011–2015 годах». Основная цель указанной Республиканской целевой программы – стимулирование развития жилищного строительства в республике, повышение уровня доступности жилья для более широких слоев населения. Общий объем средств, привлекаемых для реализации программы, составляет 457 444,30 млн руб., в том числе: средства бюджета Российской Федерации – 3 974,20 млн руб., средства бюджета Республики Башкортостан – 36 572,60 млн руб., средства местных бюджетов – 2 162,10 млн руб.; внебюджетные источники – 414 735,40 млн руб., в том числе: средства Агентства по ипотечному жилищному кредитованию – 13 135,50 млн руб., средства Фонда содействия реформированию ЖКХ – 2 198,70 млн руб., средства населения и кредитные ресурсы – 69 193,04 млн руб. [3].

Планируемый ввод жилья в Республике Башкортостан: 2011 г. – 2 100 тыс. м², 2012 г. – 2 310 тыс. м², 2013 г. – 2 650 тыс. м², 2014 г. – 2 950 тыс. м², 2015 г. –

Фархутдинов Альфис Марванович, аспирант кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: nur125@yandex.ru

3 700 тыс. м² с перспективой увеличения годового объема ввода жилья к 2020 г. до 5 200 тыс. м².

Общий объем жилищного фонда в Республике Башкортостан по состоянию на 1 января 2010 г. составляет 85 783,8 тыс. м², в том числе: 50 269,0 тыс. м² – в городах и поселках городского типа; 35 514,8 тыс. м² – в сельской местности.

В 2008 г. в Республике Башкортостан было построено 27,9 тыс. квартир общей площадью 2 млн 351 тыс. м². Это наибольший объем за последние 19 лет. В 2009 г. показатель ввода жилья был на уровне 2008 г. По данному показателю Республика Башкортостан находится на пятом месте в Российской Федерации и на первом месте в Приволжском федеральном округе [3].

Рассмотрим закономерности формирования рыночной стоимости жилья. Стоимость жилья в основном зависит от соотношения спроса и предложения на данном рынке. Лица, имеющие доходы выше среднего, для улучшения жилищных условий в состоянии профинансировать покупку квартиры за счет собственных средств. Но люди с низким уровнем доходов также нуждаются в улучшении жилищных условий, причем зачастую эта проблема стоит очень остро. Соответственно, для людей с низким уровнем доходов в перспективе должен быть сформирован сегмент социального жилья, регулируемый государством.

В развитых зарубежных странах наиболее перспективным направлением решения жилищной проблемы является кредитование граждан. В первую очередь – это ипотечное кредитование, которое подразумевает выдачу кредита на длительный срок под залог недвижимости. В Российской Федерации рост ипотечного кредитования сдерживается такими факторами, как высокие процентные ставки и низкий уровень заработной платы. Проблема усугубляется тем, что на данном этапе развития рост заработной платы сопровождается ростом себестоимости строительства, соответственно растут и цены на жилье.

Средние цены на первичном и вторичном рынке жилья рассчитываются на основе зарегистрированных цен на вновь построенные квартиры и на квартиры, находящиеся в собственности, квартиры приватизированного жилого фонда, если они являются объектами совершения рыночных сделок. При регистрации цен на квартиры учитываются их количественные и качественные характеристики, а также район их расположения в городе. В качестве весов выступают данные о вводе в действие квартир за предыдущий год и численности городского постоянного населения на начало отчетного года [4].

Статистика средних цен по Республике Башкортостан на рынке жилья за 1 м² от общей площади демонстрирует рост цен на рынке жилья (см. табл.). На наш взгляд, на рост цен на жилье, прежде всего, повлиял рост цен на земельные участки. Цены на землю составляют 30–40 % стоимости жилья [2].

Средняя цена квартиры на вторичном рынке выше средней цены квартиры на первичном рынке: 39 063,87 руб. за 1 м² и 36 810,5 руб. за 1 м² соответственно. Это объясняется тем, что в первичное жилье необходимо инвестировать значительные средства, прежде чем оно станет пригодным для проживания. При этом далеко не на все объекты первичного рынка жилья распространяются ипотечные схемы, поскольку риски при покупке недостроенного объекта возрастают. На вторичном рынке жилья риск потери денег значительно ниже, и ипотечные схемы распространяются на квартиры на вторичном рынке жилья практически без ограничений. В итоге это также влияет на то, что вторичное жилье стоит дороже первичного. В связи с этим жилье на вторичном рынке является для значительной части населения недоступным.

**Средние цены на рынке жилья в Республике Башкортостан
за 1 м² общей площади, руб., (IV квартал)**

Типы квартир	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
первичный рынок жилья											
все квартиры различных типов	9029,82	11599,2	12865,3	13110,78	16734,28	22505,24	35928,97	39880,28	39572,88	35505,13	36810,54
типовые квартиры	7539,43	10918,44	11210,05	12126,46	16174,49	21923,52	34729,87	41186,66	41028,55	36952,7	36412,17
квартиры улучшенной планировки	7657,94	11066,31	12417	12990,19	16410,68	22483,39	38510,28	44791,56	39756,31	35307,3	38990,64
элитные квартиры	11689,07	13688,64	15525,65	16799,79	20660,86	27157,07	43032,66	51991,41	58788,29	56860,93	52962,23
вторичный рынок жилья											
все квартиры различных типов	8611,55	10726,74	12859,07	13530,72	19151,9	26617,35	47814,07	42796,65	43733,11	36813	39063,87
типовые квартиры	8737,72	10743,99	13032,88	13550,87	19600,25	27283,91	48676,95	–	43438,81	35774,81	38490,56
квартиры улучшенной планировки	8620,32	10715,66	13022,7	13579,38	18844	26538,21	43953,31	42757,85	42188,67	36942,25	40872,39
элитные квартиры	–	–	–	–	–	–	59279,66	53884,52	59222,17	55097,3	53114,53
квартиры низкого качества	8245,8	10705,69	12344,7	13404,4	18677,3	25432,78	42892,39	39243,14	41344,82	35931,12	42335,13

Для решения проблемы снижения цен на жилье необходима не только финансовая государственная поддержка, но и снижение стоимости земельного участка под жилье. Например, для г.Уфы характерны очень высокие цены на земельный участок под строительство жилого дома, но достаточно очевидно, что участки под строительство жилого дома должны быть доступными.

Кроме того, для получения земельного участка под строительство необходимо пройти тендер, предварительно выполнить значительный комплекс работ. Это длительный процесс, он требует существенных расходов со стороны местных бюджетов. Нам представляется, что для скорейшего и эффективного решения проблемы жилья как важнейшей социальной программы земельные участки под строительство жилых домов должны предоставляться бесплатно (подчеркнем, что это должно касаться только земель, предназначенных под жилищное строительство).

Предоставление бесплатного земельного участка снизит стоимость строительства, а следовательно, и цену жилья. Это в свою очередь ускорит процесс реализации жилья, а значит – снизит потери от «замораживания» капитальных вложений.

Литература

1. Архитектура гражданских и промышленных зданий: учебник для вузов. – Т. 3. – Жилые здания / Л.Б.Великовский, А.С.Ильяшев, Т.Г.Маклакова и др.; под общ. ред. К.К.Шевцова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2005.
2. Каменецкий М.И., Яськова Н.Ю. Кризис отечественной модели управления строительством и рынком недвижимости // Экономика строительства. – 2009. – № 3. – С. 2–13.
3. Проект Республиканской целевой программы от 5 октября 2010 г. № 1087-р «Стимулирование развития жилищного строительства в Республике Башкортостан в 2011–2015 годах».
4. <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi>

Институциональные изменения страхового рынка Республики Башкортостан

Л.ХАННАНОВА

Мировая страховая индустрия, в целом оправившись от глобального финансового кризиса, после двухлетнего спада объемов страховых поступлений в 2010 г. вернулась в русло положительного роста: итоговая премия возросла на 2,7 % (в реальном выражении) от докризисного уровня – до 4 339 млрд дол. США [7].

Динамика же российского страхового рынка демонстрирует отсутствие спроса на страхование из-за низкой платежеспособности населения: номинальный рост в 2010 г. составил 6,5 % (2,7 % – в 2009 г.), а с учетом инфляции соответственно –0,6 % в 2010 г. и –8,2 % в 2009 г., то есть в реальном исчислении наблюдается спад в данном секторе экономики.

Ситуация на региональных страховых рынках также характеризуется не слишком позитивными тенденциями. На рынке страховых услуг Республики Башкортостан в настоящее время функционируют три страховые компании-резидента, зарегистрированные на территории республики, и 91 инорегиональная компания. Хотя 14 лет назад ситуация была диаметрально противоположной: в 1997 г. на страховом рынке республики соответствующие услуги оказывали 17 компаний-резидентов и 4 компании-нерезидента. Резкое увеличение за последнее десятилетие на республиканском рынке числа филиалов и представительств страховщиков других регионов объясняется введением и развитием обязательных видов страхования, особенно ОСАГО (с 2003 г.), и требованием наличия структурных подразделений компаний во всех субъектах РФ. С другой стороны, экспансия федеральных страховщиков на рынке республики отражает общероссийскую стратегию развития крупнейших страховых организаций в регионах страны [1].

Анализ динамики и структуры страховых премий. Сведения о поступлениях страховых платежей по отраслям и формам страхования в разрезе различных категорий страховых организаций Республики Башкортостан за последние три года свидетельствуют о негативных изменениях не только в динамике, но и в общей структуре страховых поступлений (табл. 3). Общий объем собранных страховых премий в Республике Башкортостан в 2010 г. увеличился в сравнении с 2008 г. лишь на 0,7 % (без учета инфляции) – с 18681,0 млн руб. до 18818,4 млн руб. Рост обеспечивался за счет обязательного страхования. В добровольном страховании, напротив, наблюдается спад, главным образом вследствие снижения объемов по имущественному страхованию (–40 %).

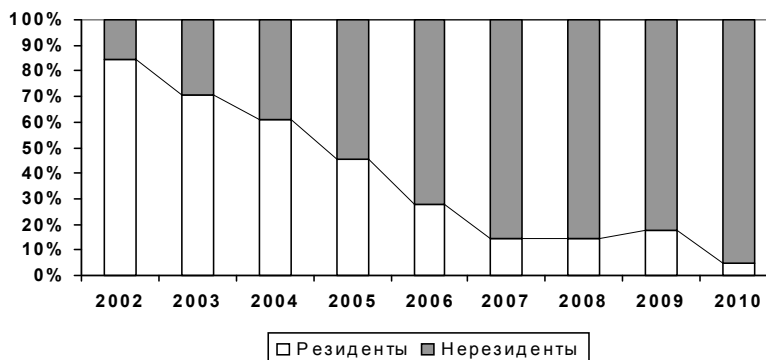
В период кризисных явлений в экономике банки временно прекратили выдачу кредитов, в том числе это коснулось кредитов на покупку автомобилей и ипотечных кредитов с низким первоначальным взносом. Сокращение вследствие этого продаж автомобилей и недвижимости отразилось на соответствующем падении сборов страховых платежей по привязанным видам страхования.

Некоторые положительные тенденции на российском страховом рынке были связаны с тем, что в целях реализации государственной политики по повышению доступности жилья в 2010 г. было открыто новое направление – ипотечное страхование (страхование ипотечных обязательств). Ранее в РФ при выдаче ипотечного кредита заключались следующие виды договоров страхования: страхование жизни заемщика, страхование предмета ипотеки и страхование титула. Страхование рисков, связанных с недостаточностью средств, вырученных от реализации предмета ипотеки для покрытия задолженности заемщика, широко принятое в мировой практике, в России отсутствовало. Именно введение ипотечного страхования объясняет повышение страховых сборов и выплат по страхованию ответственности в 2010 г.

В структуре поступивших страховых платежей наибольшую долю в 2002 г. занимали страховые компании-резиденты (84,3 %), но начиная с 2005 г. удельный вес

Ханнанова Лилия Рифгатовна, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Башкирского государственного аграрного университета. E-mail: Liliyaflower@mail.ru

компаний-нерезидентов превысил 50 % и в 2010 г. достиг рекордных 95,2 % (см. рис.), что обусловлено сильной иррадиацией республиканского рынка инорегиональными страховщиками. Результаты более детальных исследований динамики страховых платежей резидентов и нерезидентов Республики Башкортостан представлены в таблицах 1, 2. Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что поступления страховых платежей сократились за период с 2008 по 2010 г. в 3 раза (в абсолютном измерении – на 1842 млн руб.) и составили в 2010 г. 908,7 млн руб. Резкое уменьшение сборов в 2010 г. объясняется реорганизацией страховой компании-резидента ООО «Росгосстрах-Аккорд» путем присоединения к ООО «Росгосстрах» с 8 апреля 2010 г.



Структура поступлений страховых премий резидентов и нерезидентов Республики Башкортостан в динамике, %

Общие сборы страховых премий за 2008–2010 гг. сократились втрое, весьма ощутимо уменьшились премии по добровольному страхованию (почти в 10 раз), по обязательному страхованию – вдвое. Обязательным страхованием в течение 2009 г. занимались три страховые компании: ООО «Росгосстрах-Аккорд», ООО «БСК «Резонанс» (страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхование от несчастных случаев и болезней), ООО «Башкирская медицинская страховая компания» (медицинское страхование). Таким образом, ООО «Росгосстрах-Аккорд», перейдя в федеральное ведение, «забрал с собой» львиную долю поступлений и добровольной, и обязательной форм страхования.

Таблица 1

Поступления страховых платежей страховых организаций Республики Башкортостан

Показатели	2008 г.		2009 г.			2010 г.			
	млн руб.	в % к общей сумме	млн руб.	в % к общей сумме	в % к 2008 г.	млн руб.	в % к общей сумме	в % к 2009 г.	в % к 2008 г.
Поступило, всего	2750,7	100,0	3152,5	100,0	114,6	908,7	100,0	28,8	33,0
Добровольное страхование, в т.ч.:	1238,7	45,0	1217,2	38,6	98,3	151,9	16,7	12,5	12,3
страхование жизни (СЖ)	1,1	0,04	0,5	0,02	45,5	0	0	0	0
личное (кроме СЖ)	260,5	9,47	242,5	7,69	93,1	104,1	11,5	42,9	40,0
имущественное	958,0	34,8	931,7	29,55	97,3	41,4	4,6	4,4	4,3
ответственности	19,1	0,69	42,5	1,34	222,5	6,4	0,7	15,1	33,5
Обязательное страхование	1512,0	55,0	1935,3	61,4	128,0	756,8	83,3	39,1	50,1

До финансового кризиса 2008 г. имущественное страхование росло более быстрыми темпами, чем другие виды добровольного страхования, поскольку население Республики Башкортостан было все больше заинтересовано в страховании транспорта, жилья и домашнего имущества. На протяжении нескольких лет в республике активно увеличивался автопарк (216,4 собственных легковых автомобилей на 1000 чел. населения по состоянию на конец 2008 г.), причем половина всего объема приобреталась при помощи банковского кредита, что способствовало популярности автострахования [2]. В 2009 г. сборы страховых премий по имущественному страхованию сократились на 2,7 % по сравнению с 2008 г., что было обусловлено кризисными явлениями в экономике в целом и в частности сокращением выдачи кредитов, в том числе на автотранспорт. В 2010 г. объемы страховых платежей по имущественному страхованию резко сократились (на 95,7 %), как уже отмечалось выше, вследствие ухода с республиканского рынка ООО «Росгосстрах-Аккорд».

В целом за период с 2008 по 2010 г. в сегменте добровольного страхования республиканских страховщиков наметилась тенденция к снижению поступлений по добровольным видам страхования. Немаловажным является и тот факт, что влияние в республиканский экономический сектор новых участников, потенциальных страхователей сопровождалось приходом вместе с ними их прежних партнеров, в том числе страховых компаний, ранее сотрудничавших с ними на других региональных рынках.

Таблица 2

**Поступления страховых платежей страховых организаций,
зарегистрированных за пределами Республики Башкортостан**

Поступление	2008 г.		2009 г.			2010 г.			
	млн руб.	в % к общей сумме	млн руб.	в % к общей сумме	в % к 2008 г.	млн руб.	в % к общей сумме	в % к 2009 г.	в % к 2008 г.
Поступило, всего	15930,3	100,0	14934,2	100,0	93,7	17909,7	100,0	119,9	112,4
Добровольное страхование, в т.ч.:	5796,4	36,4	3651,6	24,5	63	5126,2	28,6	140,4	88,4
страхование жизни	305,0	1,9	273,6	1,8	89,7	376,8	2,1	137,7	123,5
личное (кроме СЖ)	1270,2	8,0	1252,7	8,4	98,6	1518,8	8,5	121,2	119,6
имущественное	4108,4	25,8	2027,3	13,6	50,2	2975,7	16,6	146,8	72,4
ответственности	112,8	0,7	98,0	0,7	55,9	154,7	0,9	157,9	137,1
Обязательное страхование	10133,9	63,6	11282,6	75,5	111,3	12783,5	71,4	113,3	126,1

Данные таблицы 2 подтверждают серьезное усиление позиций страховщиков-нерезидентов на рынке страховых услуг Республики Башкортостан. За последние шесть лет произошел окончательный перелом ситуации на рынке, когда доля инорегионалов превысила долю местных страховщиков (см. рис.). При этом необходимо отметить, что хотя освоение региона федеральными страховщиками сопровождалось резким увеличением их численности, их успех был обеспечен интенсивностью деятельности трех страховых «китов»: СГ «УралСиб», СГ «СОГАЗ», СГ «Ингосстрах», а с 2010 г. и ООО «Росгосстрах».

Итоговая страховая премия нерезидентов в целом возросла на 12,4 % за 2008–2010 гг. Но данный рост обеспечивался обязательными видами страхования, а страховые платежи по добровольному страхованию, напротив, сократились по сравнению с 2008 г. на 11,6 %. Рост премий по страхованию жизни и страхованию ответственности был обусловлен восстановлением рынка ипотечного страхования и страхования автотранспорта, продаваемого в кредит, с соответствующей увязкой банка-кредитора с рекомендуемым страховщиком.

Таблица 3

Объем поступлений страховых премий в Республике Башкортостан, млн руб.

Таблица 4

Страховые выплаты страховых организаций в Республике Башкортостан, млн руб.

Динамика и структура страховых выплат. Общая картина по страховым выплатам резидентами и нерезидентами на республиканском рынке за 2008–2010 гг. свидетельствует о росте совокупного объема выплат страховых компаний в Республике Башкортостан на 13,3 % – с 13738,0 млн руб. в 2008 г. до 15560,8 млн руб. в 2010 г. (табл. 4). При этом рост страховых платежей по всем страховщикам, работающим на рынке РБ, составил всего 0,7 % за аналогичный период. Обращают на себя внимание высочайшие темпы прироста страховых выплат отдельных отраслей в динамике. В анализируемые три года данный показатель находился на отметке 242,1–380,7 %. Особенно впечатляет прирост выплат по страхованию жизни и страхованию ответственности, что также объясняется, как было отмечено выше, ростом неплатежеспособности кредитозаемщиков, и, как следствие, увеличением выплат по страхованию жизни (досрочное прекращение договоров) и ответственности, и реализацией нового института ипотечного страхования – страхования ответственности заемщика.

У региональных страховщиков после роста выплат в 2009 г. наблюдается резкий спад выплат по всем позициям в 2010 г., что связано с уходом ООО «Росгосстрах-Аккорд» посредством присоединения к федеральной ООО «Росгосстрах».

У нерезидентов в течение 2008–2010 гг. в добровольных видах страхования прослеживается увеличение выплат соразмерно росту страховых платежей в этих компаниях. Наибольшее увеличение доли выплат произошло в страховании ответственности – в 3,9 раза, а также в страховании жизни – в 2,6 раза. Данное обстоятельство, как уже отмечалось выше, связано с неплатежеспособностью кредитозаемщиков из-за кризисных явлений в экономике. Возрастание объемов страховых выплат компаний-нерезидентов можно объяснить увеличением числа их присутствия на местном рынке, а также постепенным «отвоевыванием» части страхового поля у региональных страховщиков.

Отношение страховых выплат к страховым взносам, или уровень выплат, составил в целом по страховым компаниям в Республике Башкортостан в 2010 г. 82,7 % против 73,5 % в 2008 г. Уровень выплат по страховым организациям Республики Башкортостан имеет тенденцию к росту: с 58,1 % в 2008 г. до 95,1 % в 2010 г., что является следствием продолжения выплатных дел по неоконченным договорам компаниями-резидентами, прекратившими свою деятельность. По федеральным страховым компаниям уровень выплат увеличился с 76,2 % в 2008 г. до 82,1 % в 2010 г., что объясняется значительным замедлением темпов роста поступлений на фоне посткризисных явлений.

Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования. Доля совокупной страховой премии в ВРП является ключевым макроэкономическим индикатором развития страхового рынка вкупе с удельным весом страховых платежей на душу населения в регионе. Среди стран с развитой экономикой в расчете на одного жителя (2009 г.) приходится 1,0–6,0 тыс. дол. США страховых премий, а доля премий в ВВП достигает 5–18 %. Доля совокупной страховой премии в ВРП (глубина страхового рынка) имеет тенденцию к сокращению. Если за 2005–2007 гг. в Республике Башкортостан она сократилась с 0,47 до 0,35 % соответственно, то в 2008–2010 гг. – с 0,34 до 0,15 %. Данный показатель остается на весьма низком уровне в сравнении со средним общефедеральным, что свидетельствует о необратимых институциональных явлениях укрупнения и «перекраивания» региональных рынков в пользу центрального управления. Уровень проникновения страхования в России (2,5 %) сопоставим с такими странами, как Колумбия (2,5 %), Болгария (2,6 %), Кения (3 %) (2009 г.). В 2010 г. данный показатель в РФ сократился до 2,3 %, поскольку темпы роста ВВП почти вдвое превысили темпы роста объемов страховых поступлений. Иными словами, восстановление экономики происходит, но нет полного оживления страхового сегмента [7].

Объем страховых операций на душу населения (плотность страхования) также является универсальным показателем развитости страхового рынка. Обращает на себя внимание тот факт, что среди рассматриваемых соседних регионов данный показатель по Республике Башкортостан намного ниже, поскольку 95,2 % объема

страховых премий приходится на инорегиональные страховые организации. С учетом деятельности всех страховщиков затраты на страхование в расчете на одного жителя республики в 2009 г. составляют 4448,3 руб., а с учетом данных только местных страховых компаний – 775,3 руб. После ухода ООО «Росгосстрах-Аккорд» в 2010 г. затраты на страхование в расчете на одного жителя республики с учетом деятельности всех страховщиков составляют 4621,2 руб., а с учетом данных только местных страховых компаний – лишь 223,2 руб. [6].

Таким образом, на примере республиканского страхового рынка в период с 2008 по 2010 г. прослеживается постепенное «огосударствление» страхового сектора посредством внедрения все новых обязательных видов страхования и привязанных к обязательному исполнению добровольных видов страхования. Если в 2005 г. обязательное страхование, включая ОМС, составляло 41 %, то в 2010 г. доля обязательного страхования в общем объеме страховых премий занимала уже 56 % (в 2009 г. – 57 %), что свидетельствует о крайне низкой развитости реального страхования в России [6]. Иными словами, развитие страхового сегмента происходит за счет административного рычага, что, с одной стороны, в целом положительно отразится на динамике страховых поступлений в страховые организации, функционирующие на страховом рынке страны и ее регионов. Но, с другой стороны, с точки зрения страхователей, их страховой интерес, поддерживаемый лишь искусственными мерами, будет и впредь неуклонно сокращаться.

Пока же для ситуации на республиканском страховом рынке характерны следующие тенденции: при низкой платежеспособности и рентабельности страхового дела сохраняется низкий уровень выплат, в основном компенсируемый обязательными видами страхования; и подобная картина повторяется из года в год, что не является здоровым проявлением развития рынка.

На фоне восстановления мировой экономики и возрождения спроса на страхование в 2010 г. сохраняются такие общероссийские тенденции, как рост уровня концентрации рынка, его огосударствление, укрупнение и капитализация страховых организаций. В то же время во избежание сокращения страхового сегмента экономики, с нашей точки зрения, необходимо на государственном уровне пересмотреть условия страховой конкуренции как в целом по России, так и в каждом отдельном регионе, более последовательно учитывая интересы резидентов региональных страховых рынков.

Литература

1. Бакиров А.Ф., Ханнанова Л.Р. Определение тенденций развития страхового рынка Республики Башкортостан на основе структурного анализа // Страховое дело. – 2010. – № 1–2.
2. Республика Башкортостан в цифрах: комплексный сборник. В 2-х частях. Ч. 2 / Башкортостанстат. – Уфа, 2009. – 232 с.
3. Лукманов Д.Д., Ханнанова Л.Р. Метаморфозы страхового рынка Республики Башкортостан // Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе: материалы Всерос. науч.-практ. конф. – Уфа: БГАУ, 2011.
4. О рынке страховых услуг в Республике Башкортостан в 2008 году: аналитическая записка / Башкортостанстат. – Уфа, 2009. – 18 с.
5. Страховой бизнес – количество и качество (основные показатели деятельности страховых организаций Республики Башкортостан в 2009 г.): аналитическая записка / Башкортостанстат. – Уфа, 2010. – 17 с.
6. Уточненные сведения о деятельности страховщиков за 2010 год по состоянию на 17 марта 2011 года. – www.fssn.ru
7. World Insurance in 2010/ Sigma, 2, 2011 – www.swissre.com.

Управление предпринимательскими рисками в сфере электронного бизнеса

Р.МАЛИКОВ, И.ХИСАЕВА

Развитие информационных технологий позволило коренным образом изменить сложившийся характер проведения коммерческих операций за счет широкого использования электронного обмена данными вместо традиционного бумажного документооборота. Результатом данного процесса явилось формирование основ электронной коммерции, электронного бизнеса.

Электронный бизнес как инновационный для России способ ведения предпринимательской деятельности представляет собой деловую активность, использующую возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей организации в целях достижения более высокой экономической эффективности посредством сокращения транзакционных издержек, ускорения оборачиваемости средств, снижения потребности в человеческих ресурсах и сокращения административных расходов в результате перехода на систему электронного офиса.

В зависимости от категории участников электронных взаимоотношений выделяются следующие основные схемы электронного бизнеса (рис. 1):

- бизнес–бизнес (Business-to-Business) или B2B: системы управления цепочками поставок (SCM), системы сопровождения клиентов (CRM), корпоративный сайт, интернет-магазины, отраслевые электронные торговые площадки, электронные биржи, электронные аукционы, интернет-реклама, интернет-трейдинг, электронные платежные системы;

- бизнес–потребитель (Business-to-Consumer) или B2C: электронные витрины и каталоги, интернет-магазины, электронные аукционы, интернет-трейдинг, электронные платежные системы, интернет-страхование, интернет-реклама, система дистанционного образования;

- потребитель–бизнес (Consumer-to-Business) или C2B: частные услуги, мониторинг цен, участие в опросах и рекламных акциях, размещение резюме на сайтах кадровых агентств;

- потребитель–потребитель (Consumer-to-Consumer) или C2C: интернет-аукционы, «доска» объявлений, «вирусный» маркетинг, системы P2P, денежные переводы;

- бизнес–государство (Business-to-Government) или B2G: электронные аукционы по закупке продукции для государственных нужд, предоставление налоговой, таможенной, статистической и иной отчетности;

- государство–бизнес (Government-to-Business) или G2B: системы распределения государственных заказов, электронные тендеры, юридические и информационно-справочные службы, обеспечение контакта с налоговыми, таможенными органами, органами государственной сертификации, администрациями, геоинформационные системы;

- потребитель–государство (Consumer-to-Government) или C2G: уплата налогов и сборов, представление жалоб, обращений граждан (e-petitions), участие в опросах общественного мнения, выборах;

Маликов Рустам Илькамович, д-р экон. наук, профессор, директор Института экономики и управления, заведующий кафедрой управления и экономики предпринимательства Уфимской государственной академии экономики и сервиса (УГАЭС). E-mail: MalikovRI@rambler.ru

Хисаева Ирина Шмидтовна, аспирант УГАЭС. E-mail: Khisaeva@mail.ru

– государство–потребитель (Government-to-Consumer) или G2C: информационно-справочные службы, электронное оформление документов, электронные службы занятости, блоги государственных служащих;

– государство–государство (Government-to-Government) или G2G: система электронного документооборота, онлайн-выборы, геоинформационные системы, автоматизированные системы сотрудничества в таможенной, налоговой, правоохранительной сферах и т.д.



Рис. 1. Модели электронного бизнеса

При определении параметров развития сферы электронного бизнеса особую сложность представляет процедура сбора статистической информации. Существующие аналитические материалы следует считать представительными лишь условно. Тем не менее можно с уверенностью говорить о том, что данные различных авторитетных исследований свидетельствуют о значительном росте электронного предпринимательства как в количественном, так и в качественном выражении.

Наибольшую долю электронной торговли в мире занимает сегмент B2B – 70 % рынка, доля B2G – 20 %, B2C – 10 %. Лидером рынка B2B-коммерции, для которого самым привлекательным является сектор торговли биржевыми товарами (энергоносители, металлы, продовольствие, ценные бумаги), остаются США. В 2004 г. их доля на этом рынке составила 59 % (747 млрд дол.), с тех пор она стабильно превышает 50 %. В 2008 г. оборот в сегменте B2B достиг 3416 млрд дол. По некоторым оценкам, по развитию электронной коммерции Западная Европа отстает от США на 1–2 года, а Россия – на 3–4 года [5].

Оборот в секторе B2C в США, являющихся лидером и в розничной интернет-торговле, достиг в 2008 г. 288 млрд дол., продемонстрировав прирост в 8,7 %. Этот рост многократно превысил соответствующий показатель для всей розничной торговли, прирост объема которой достиг за аналогичный период только 0,2 %.

В первое десятилетие XXI в. темпы роста российского рынка онлайн-торговли в сегменте B2C обгоняли западные. По данным компании «Оборот.ру», с 2005 по 2008 г. в России отмечался устойчивый рост рынка B2C (40–45 % в год). Для сравнения в Германии ежегодные темпы роста в 2003–2009 гг. составили около 20 %, в Великобритании – 25 %, во Франции – около 40 %. Если на начальном этапе высокой скорости развития этой области способствовало в первую очередь распространение в России Интернета, то в последние годы фактором, ускорившим развитие данного рынка, в немалой степени стал кризис. В изменившихся экономических условиях покупатели обратились к сети в поисках более выгодных предложений. Объем интернет-торговли в сегменте B2C вырос по итогам 2009 г. на 17 %, в то время как общий оборот розничной торговли в РФ сократился на 5,5 % (рис. 2).

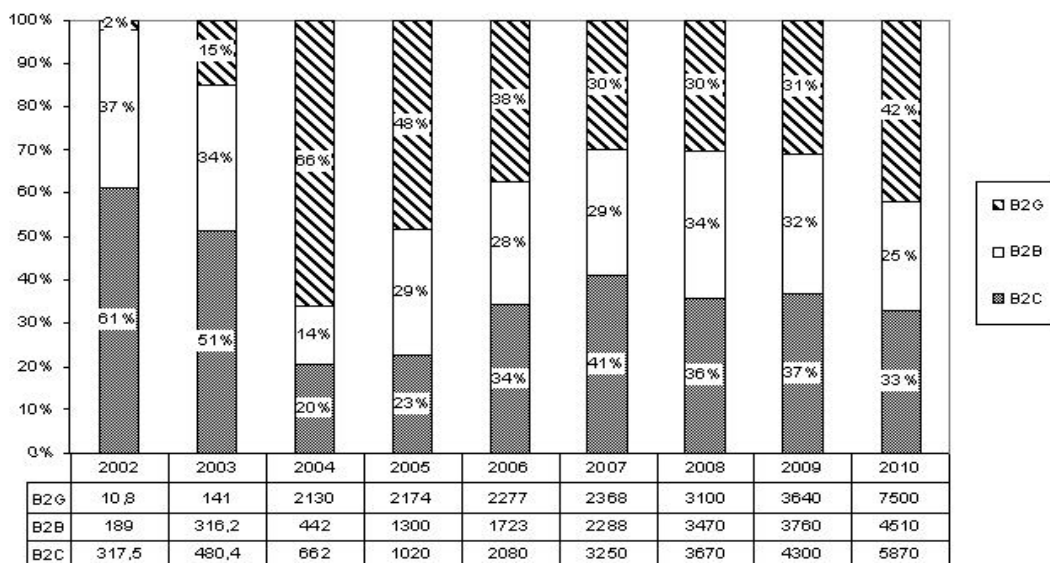


Рис. 2. Объемы и удельные показатели электронного оборота по секторам в России в 2002–2010 гг. (млн дол.) [2]

Тем не менее, в абсолютном выражении объем рынка электронной коммерции в России остается небольшим и составляет 0,49 % от ВВП. Учитывая количество российских интернет-пользователей (по различным оценкам, до 40 млн человек), вышеприведенная цифра является весьма незначительной. Для сравнения в США оборот рынка электронной торговли составляет 17 % от ВВП, в Англии, Франции и Германии этот показатель находится на уровне 14 %.

Ряд международных организаций и аналитических компаний в последние годы предприняли попытки построить композитные индексы готовности стран и сообществ к информационному обществу, а также к развитию важных направлений использования ИКТ – электронного бизнеса и электронного правительства. К числу наиболее известных и авторитетных относится индекс сетевой готовности, ежегодно рассчитываемый Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) и международной школой бизнеса INSEAD. В отчете ВЭФ за 2010 г. по 138 странам мира в первую десятку наиболее развитых в этом отношении стран вошли: Швеция, Сингапур, Финляндия, Швейцария, США, Китай, Дания, Канада, Норвегия, Корея. Россия в рейтинге ВЭФ оказалась на 77 месте (годом ранее – на 80) между Гамбией и Мексикой. По параметру готовности бизнеса к использованию ИКТ Россия находится на 90 месте, а по уровню использования ИКТ в коммерческом секторе – на 72 [6]. Например, отставание от лидера электронного рынка – США – особенно велико по уровню освоения новых технологий и участию ИКТ в создании новых организационных моделей, продуктов и услуг.

Кроме того, исследователи отмечают высокую неравномерность активности электронного бизнеса на российском рынке. В настоящее время 46 % интернет-покупателей проживают в городах с населением свыше 1 млн человек (28 % от всей интернет-аудитории России). При этом на их долю приходится 60 % всего оборота электронной коммерции.

За пределами Москвы и Санкт-Петербурга по количеству интернет-покупателей лидерами являются Екатеринбург, Новосибирск, Нижний Новгород, по доле покупающих «онлайн» – Томск, Екатеринбург, Хабаровск, по средним расходам на онлайн-покупки – Сургут, Владивосток, Екатеринбург. При этом различия между региональными центрами менее значительны, чем их общее отставание от Москвы и

Санкт-Петербурга. К примеру, Екатеринбург уступает Санкт-Петербургу по объему рынка в 4–5 раз.

Регионы отстают в товарных группах, в которых ввиду сложной логистики существует дефицит местных онлайн-магазинов. Наиболее популярными на региональном уровне являются сегменты, представленные в сети Интернет существенно более широким ассортиментом, а также те, в которых сильны позиции интернет-магазинов федерального уровня (книги, цифровые товары, косметика и парфюмерия, одежда).

На развитие электронной торговли влияют постоянный рост числа интернет-пользователей, распространение и развитие широкополосного доступа в Интернет, растущий ассортимент товаров и услуг, которые можно приобрести в сети, развитие логистической сети и банковских интернет-сервисов. Однако люди, желающие совершать покупки в Интернете, сталкиваются с целым рядом барьеров. Одно из главных препятствий – невысокий уровень доверия интернет-магазинам, опасение мошенничества, а также того, что товар не будет доставлен или будет доставлен некачественный товар. Без опасений относятся к возможностям оплаты товаров и услуг через Интернет только самые активные пользователи [1].

Недостаточным уровнем защиты финансовых операций в сети обеспокоены и американские потребители. Согласно результатам опроса, проведенного в 2010 г. компанией ThreatMetrix и исследовательским институтом Ponemon, 42 % респондентов стали жертвами онлайн-мошенничества. В качестве превентивных мер потребителями были предложены альтернативные опознавательные методы, например, использование цифровых отпечатков пальца или установка микрочипов для автоматического подтверждения «подлинности» личности покупателя.

Особенности возникновения рисков электронного бизнеса связаны с возможностями использования информационных технологий различными субъектами или структурами таким образом, что непреднамеренно или специально создаются угрозы хозяйствующим субъектам при проведении ими операций с помощью технологий электронной коммерции. Согласно исследованию IT-угроз, проведенному компанией Infowatch, на первом месте по степени опасности находятся внутренние угрозы, связанные с кражей информации и халатностью сотрудников [3].

Классификация рисков, присущих электронным предпринимательским структурам, имеет свою специфику, что обусловлено средой функционирования, которая дает не только значительные преимущества, но и создает определенные трудности в реализации тех или иных функций. Анализ степени влияния каждого конкретного риска на различные формы организации предпринимательской деятельности позволил выявить актуальность для электронных предпринимательских структур правовых рисков, рисков, связанных с нарушением информационной безопасности, транспортных рисков, финансовых рисков, связанных с неуплатой, мошенничеством, а также рисков аппаратно-программных сбоев (см. табл.).

Между тем, по результатам исследования, проведенного в 2009 г. юридической фирмой Landwell совместно с компанией PricewaterhouseCoopers, около 20 % интернет-компаний серьезно недооценивают риски, связанные с правовыми аспектами предпринимательской деятельности в сети, в то время как от способности предвидеть и избегать такого рода опасности может зависеть выживание подобных фирм в неблагоприятных рыночных условиях.

В настоящее время громкие судебные разбирательства в сфере электронной коммерции не являются редкостью. Очередной судебный иск о нарушении авторских прав был подан в 2010 г. кинопроизводителями Франции на корпорацию «Google». В соответствии с судебным постановлением на корпорацию был наложен штраф в размере 600 тыс. дол. Российское издание журнала «Форбс» обвинило туристическую фирму «Landmark VIP Services» в незаконном использовании доменного имени и отсудило право на сайт forbes.ru.

Воздействие рисков на предпринимательские структуры традиционного и электронного типа

Возможные варианты рисковых ситуаций	Степень влияния риска		
	Традиционная предпринимательская структура	Электронная предпринимательская структура	
		Онлайновый магазин	Совмещение оффлайн-бизнеса с онлайн-бизнесом
Внешние риски			
Политические риски – страновой – валютный – налоговый	Высокая Средняя Средняя	Низкая Низкая Низкая	Низкая Низкая Средняя
Природные и экологические риски	Средняя	Минимальная	Низкая
Правовые риски	Низкая	Высокая	Высокая
Риски информационной безопасности – «вирусный» – разглашения и похищения информации (киберсквоттинг) – «пиратского» использования продукции	Минимальная Минимальная Низкая	Высокая Высокая Средняя	Средняя Средняя Средняя
Внутренние риски			
Производственные – ресурсный – качества продукции – внедрения новой техники и технологий	Высокая Высокая Средняя	Средняя Средняя Высокая	Средняя Средняя Высокая
Финансовые – упущенной выгоды – неуплаты – кредитный	Средняя Низкая Средняя	Средняя Высокая Низкая	Средняя Высокая Высокая
Коммерческие – сбытовой – транспортный – быстрого морального износа	Средняя Средняя Низкая	Средняя Высокая Средняя	Средняя Средняя Средняя
Организационно-технические – программного сбоя – аппаратного сбоя – неверной идентификации	Минимальная Низкая Минимальная	Высокая Высокая Высокая	Средняя Средняя Высокая

В дополнение к судебным издержкам и отрицательным имущественным последствиям судебных разбирательств, правовой риск может возникнуть из-за сомнения в действительности некоторых соглашений, заключенных с применением электронных средств. Системы «электронных денег» могут быть привлекательны для реализации всевозможных схем, связанных с легализацией доходов, полученных преступным путем (общепринятый термин – «отмывание» денег). Поскольку электронные платежи анонимны и могут производиться на расстоянии, все больше трудностей возникает при применении традиционных методов обнаружения и предотвращения криминальной деятельности. В этих условиях, положив анонимно деньги, например, в Elexnet, и пропустив их через несколько «электронных кошельков» (стоимость одной транзакции не превышает 0,8 %), пользователь может получить их в любой стране мира.

Проблема идентификации клиентов при совершении платежей посредством «электронных денег», особенно если платежи согласно российскому законодательству и нормативным актам Банка России подлежат особому контролю, стоит остро. Согласно Федеральному закону от 7 августа 2001 г. № 115/ФЗ «О противодействии

легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» операции с денежными средствами подлежат обязательному контролю, если сумма, на которую совершается операция, равна или превышает 600 тыс. руб. Суть контроля сводится к обязательной идентификации лица (данные паспорта, адрес места жительства и пр.), осуществляющего такую операцию, а также документальному фиксированию и предоставлению в уполномоченный орган сведений по данной операции. Однако технология платежей посредством «электронных денег» (например, с использованием карт зарубежных банков) позволяет обналичить сумму денежных средств, попадающую под обязательный контроль, который в силу указанных причин неосуществим, или осуществить перевод, минуя банковскую систему.

Учитывая тот факт, что «электронные деньги» в своей основе не предполагают постоянного личного контакта пользователя с системой, крайне важно найти такой механизм идентификации, который предоставляет достоверную информацию о клиенте и при этом не создает дополнительных трудностей пользователю «электронных денег». Один из таких механизмов – это привязка «электронных кошельков» к банковской карте пользователя.

Поскольку «электронные деньги» напрямую затрагивают такой важный участок деятельности государства, как денежное обращение, и с развитием сети Интернет масштаб их использования все увеличивается, представляется необходимым ввести лицензирование эмиссии электронных денег. Вид лицензии может быть различным – лицензия кредитно-финансового учреждения либо отдельная лицензия, позволяющая осуществлять операции только с «электронными деньгами». Данная мера, очевидно, позволит не только сократить риски с точки зрения «отмывания» преступных доходов и финансирования терроризма, но и будет способствовать большей транспарентности и надежности сферы электронных платежей.

Для оценки потенциальных выгод субъектов предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере электронного бизнеса, с учетом возможных рисков ситуаций предлагается использовать экономическую модель:

$$U(D, I, P, T, q, v, C, k) = (1 - P) * [(D - I) * (1 - T) * (1 - q) - v * (D - I)] + P * [(D - I) * (1 - T) * (1 - q) - v * (D - I) - (C + k) * (D - I)]$$

где P – вероятность вхождения предпринимательской структуры в сферу электронного бизнеса; D – доход предпринимательской структуры; I – издержки осуществления предпринимательской деятельности; T – уровень налогового бремени; v – уровень дополнительных издержек на ведение электронного бизнеса; C – уровень потерь от возникших рисков ситуаций в сфере электронного бизнеса; k – уровень компенсаций на их преодоление; q – вероятность совокупного риска в сфере электронного бизнеса, рассчитанная как средневзвешенная арифметическая величина вероятностей различных видов риска с учетом степени их влияния: $q = \frac{\sum p_i * x_i}{\sum x_i}$, (где p_i – вероятность наступления i -го вида риска; x_i – величина экспертной оценки степени влияния i -го рискообразующего фактора).

Продифференцировав функцию по полученному доходу и приравняв производную к нулю, получим:

$$P = \frac{(1 - T) * (1 - q) - v}{C + k}.$$

Данная методика предоставляет возможность оценки потенциальной полезности взаимодействия субъектов предпринимательства и различных структур в электронной среде в зависимости от вариаций ведения параметров электронного предпринимательства при имеющихся уровнях издержек и установленных налоговых ставках (рис. 3).

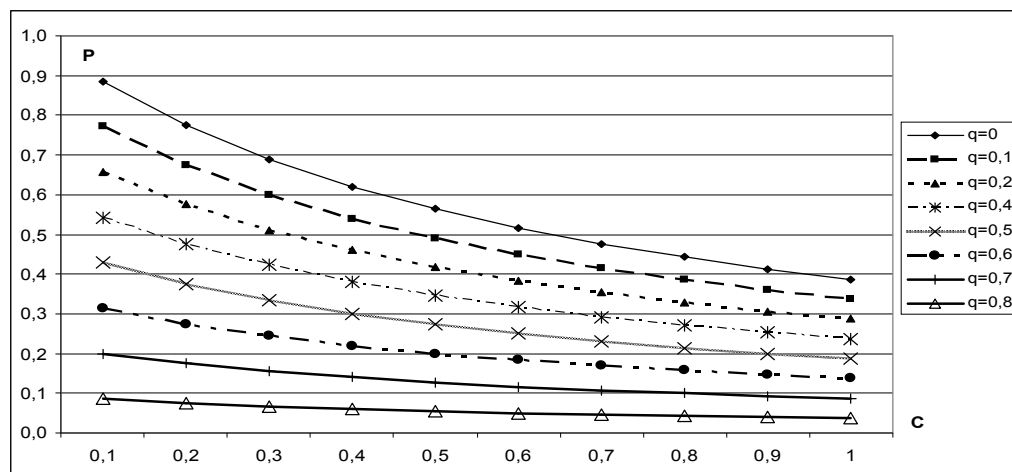


Рис 3. Профили кривых вероятности вхождения предпринимательской структуры в сферу электронного бизнеса при $T=0,2$; $v=0,1$; $k=0,6$

Применение модели позволит проводить обоснование целесообразности вхождения предпринимательской структуры в электронный бизнес с учетом формирующихся потенциальных выгод при складывающихся уровнях риска.

Литература

1. Информационный бюллетень платежной системы Яндекс.Деньги, 2010 г. [Электр. ресурс]. – <http://money.yandex.ru/i/forms/tns.pdf>
2. Национальная ассоциация участников электронной торговли [Электр. ресурс]. – <http://www.nauet.ru>
3. Проблемы доверия в электронной торговле // Вестник НАУЭТ. – 2005. – № 1. – С. 54–55.
4. Рынок электронной коммерции: Исследование ФОМ, 2010 г. [Электр. ресурс]. – http://bd.fom.ru/pdf/myinternet2104_2.pdf
5. E-Stats Report [Электр. ресурс]. – <http://www.census.gov/estats>
6. The Global Information Technology Report 2010–2011. [Электр. ресурс]. – <http://www.weforum.org/reports>.

Особенности развития предпринимательства в третичном секторе экономики

Г.МЕЛЕЩИК

Современное развитие постиндустриальных тенденций в экономике предъявляет новые требования к сфере услуг. В этих условиях представляется актуальным не только понимание особенностей предпринимательства в сфере услуг, выступающего основной формой хозяйствования в данном секторе экономики, но и учет влияния постиндустриальных тенденций на его развитие.

В числе важнейших особенностей трансформации предпринимательства сферы услуг в постиндустриальной экономике могут быть выделены следующие: рост

Мелещик Григорий Александрович, ассистент кафедры «Экономика» Уфимской государственной академии экономики и сервиса. E-mail: Ggeorge100@mail.ru

предпринимательской инициативы, опережающий рост цен в сфере услуг, короткие тренды наследственности развития сферы услуг, значительное влияние неформального сектора, ограничения роста технологичного предпринимательства, усложнение рынка и рост рынка инноваций, формирование новых институциональных норм регулирования сервисной деятельности, индивидуализация спроса. Рассмотрим эти особенности более подробно.

Рост предпринимательской инициативы. В этом контексте достаточно интересна мысль Ф.Хайека о том, что «доля частных лиц, готовых апробировать новые возможности (если это, как им представляется, сулит улучшение их положения и если им не мешает давление со стороны соплеменников), везде примерно одинакова. Вызывающее столько нареканий отсутствие духа предпринимательства во многих “молодых” странах является не прирожденным свойством их жителей, а следствием ограничений, налагаемых существующими обычаями и институтами» [14].

Это имеет прямое отношение к деятельности российских предпринимателей. Следовательно, для дальнейшего развития предпринимательства необходимо изменить общественный менталитет, сформировать в стране соответствующую предпринимательскую инфраструктуру.

Важным звеном в формировании результатов третичного сектора выступает малый бизнес. Сопоставление секторов по числу занятых показывает, что доля данного сектора в малом бизнесе соответствует аналогичному значению по экономике в целом. Так, в 2009 г., по данным Росстата, этот показатель составил 62,6 %, когда в целом по экономике численность занятых в сфере услуг – 62,5 % (в Республике Башкортостан данный показатель составил 55,7 %). Однако эффективность малого бизнеса в третичном секторе значительно выше: в кризисном 2008 г. при использовании лишь 6 % основных средств и 11,5 % капиталов и резервов сектора в малом бизнесе получено 13,5 % всей прибыли в сфере услуг.

Опережающий рост цен в сфере услуг. Ускоренное развитие предпринимательства в сфере услуг в постсоветский период было обусловлено недостаточным развитием третичного сектора в планово-административной экономике. Как следствие, при переходе к рынку имел место опережающий рост цен в сфере услуг (табл. 1), что обеспечило привлекательность сектора для предпринимательских структур.

Таблица 1

Индексы потребительских цен (ИПЦ) и индексы потребительских цен на услуги (ИПЦУ) в Российской Федерации, Приволжском федеральном округе и Республике Башкортостан в 2000–2009 гг., % к 1999 г. [11]

Показатель Год	ИПЦ в РФ	ИПЦУ в РФ	ИПЦ в ПФО	ИПЦУ в ПФО	ИПЦ в РБ	ИПЦУ в РБ
2000	120,2	133,7	121,2	133,0	121,6	148,0
2001	142,6	183,0	143,3	182,7	142,8	191,8
2002	164,1	249,3	165,0	248,9	163,7	255,7
2003	183,8	304,9	185,2	310,4	181,9	329,6
2004	205,3	358,9	208,1	377,4	207,9	408,3
2005	227,6	434,2	229,4	457,4	230,6	486,7
2006	248,1	494,6	249,3	523,7	251,1	559,8
2007	277,7	560,3	282,0	602,3	282,8	627,5
2008	314,6	649,4	319,5	699,9	317,8	722,9
2009	342,3	724,8	344,7	780,4	344,2	813,9

Короткие тренды наследственности развития сферы услуг. В 1970–1980-х гг., когда во многих странах начался период значительного роста третичного сектора, в советской экономике сфера услуг играла далеко не ведущую роль, несмотря на очевидные достижения в области здравоохранения, образования, культуры и ряда других сервисных отраслей [4].

Формирование новой системы социально-экономических отношений в постсоветской России оказало весьма благотворное влияние на развитие отечественного сервисного сектора [9]. Однако такое развитие в новых, радикально отличающихся условиях больше похоже на процесс становления данного сектора, хотя и весьма мощными темпами.

Значительное влияние неформального сектора. Перенос акцента на неформальный сектор услуг в переходный период развития отечественной экономики явился вполне закономерным способом адаптации населения к реализуемым реформам: в предоставление подобных услуг была вовлечена, в первую очередь, часть населения, не обладавшая исходными финансовыми, социальными и другими ресурсами, требуемыми для инициации официального бизнеса [1]. Тем не менее влияние неформального сектора весьма значительно и сегодня.

Т.П.Паршина, анализируя развитие сферы услуг в регионах, отмечает, что ее адаптивная, представляющая непосредственную реакцию на социально-экономический кризис, на деиндустриализацию, на хроническое недофинансирование бюджетной сферы, и компенсационная, связанная с общей недоформированностью третичной сферы в предшествующий период (ускоренное развитие транспортного транзита, элитарных услуг, рыночных услуг, включая страхование, финансово-инвестиционные услуги, консалтинг, услуг в сфере операций с недвижимостью и др.), составляющие и сегодня характерны для развития ряда регионов [8].

Усложнение рынка и рост рынка инноваций. Определяющими факторами развития сферы услуг считаются научно-техническая революция и структурно-технологическая перестройка материального производства [5; 6]. Научно-техническая революция обуславливает выход на рынок широкого спектра инновационных услуг, связанных с информационными технологиями, компьютеризацией, новыми способами коммуникаций. Кроме того, научно-технический прогресс заметно снижает барьеры при передаче услуг на расстоянии, тем самым стимулируя укрепление международного рынка услуг. В ходе структурно-технологической перестройки материального производства в развитых странах в 1980-е гг. существенно вырос спрос на деловые услуги, в связи с чем многие непрофильные подразделения крупных организаций, специализирующиеся на услугах, перешли на самостоятельный путь развития бизнеса. Росту сервисной сферы в последние годы способствуют проводимые процессы приватизации и дерегулирования различных отраслей (транспорта, телекоммуникаций, страхования и др.), а также либерализация внешнеэкономических связей [4].

Объем инновационных товаров, работ и услуг характеризуется определенным ежегодным приростом, однако показатели роста инновационной деятельности недостаточны для обеспечения критической массы инноваций, поскольку существенно отстают от темпов роста сферы услуг (табл. 2).

Ограничения роста технологичного предпринимательства. Экспортная ориентация России сегодня имеет сугубо сырьевой характер, все еще высока доля природной составляющей в национальном богатстве, что во многом связано с ориентированностью экономики страны на получение основного дохода от торговли природными и минеральными ресурсами. От экспорта природного газа сегодня Россия получает более 25 % всей валютной выручки. В 1990 г. вывоз газа составлял 53 % внутреннего потребления, в 2004 г. – до 56 %. По итогам 2010 г. этот показатель может вырасти до 60 %. В целом же минеральные ресурсы составляют почти 65 % российского экспорта [12].

Соотношение удельного веса третичного сектора экономики в структуре валовой добавленной стоимости РФ, удельного веса инновационно-активных предприятий (ИАП) в Российской Федерации, Приволжском федеральном округе и Республике Башкортостан в 2002–2009 гг., % [11]

Показатель Год	Удельный вес третичного сектора экономики в структуре валовой добавленной стоимости РФ	Удельный вес ИАП в РФ	Удельный вес ИАП в ПФО	Удельный вес ИАП в РБ
2002	60,8	9,0	9,4	6,2
2003	61,1	9,5	10,4	11,4
2004	58,0	9,6	11,0	6,1
2005	57,0	9,7	10,8	8,0
2006	58,2	9,9	11,4	7,9
2007	59,2	10,0	12,8	11,7
2008	59,7	9,4	12,5	12,6
2009	62,6	9,3	12,8	13,4

По оценкам экспертов [3], не менее 60 % предприятий в Республике Башкортостан не имеют отношения к разработке технологий, пригодных для коммерческого использования. Государственная статистическая отчетность при этом описывает свыше 3,65 тыс. передовых технологий, используемых предприятиями (то есть, по крайней мере, не менее одной передовой производственной технологии на каждое крупное и среднее предприятие Республики Башкортостан), причем около 77 % из них приходится на сферы производства, обработки и сборки, связи и управления.

В качестве системных причин, характеризующих данное явление, на наш взгляд, следует отметить не только определенное государственное «недоверие» к приоритету «импорта технологий», слабую исследовательскую базу в сфере технических наук, но и отсутствие внешних стимулов к развитию технологичного предпринимательства, равно как и инструментария его общественной поддержки.

Формирование новых институциональных норм регулирования сервисной деятельности. В новых социально-экономических условиях особую актуальность приобретает государственное регулирование деятельности отечественной сферы услуг и отдельных сервисных отраслей. Такое регулирование, как отмечает В.Д.Маркова, необходимо для обеспечения оптимального сочетания государственных контролирующих мер и справедливых конкурентных условий для производителей услуг, а также для защиты прав потребителей [7].

В этой связи среди направлений государственного регулирования наиболее важными являются: законодательное регулирование (Законы РФ «Об образовании», «О защите прав потребителей», Федеральные законы «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации», «О банках и банковской деятельности», «Об аудиторской деятельности», законодательство в отношении ряда других профессиональных услуг); ограничение или запрет импорта определенных услуг, ограничение деятельности иностранных компаний на внутреннем рынке услуг (например, им может быть разрешен лишь конкретный вид сервисной деятельности и/или установлены жесткие стандарты, квоты, налоги и иные ограничительные меры); разработка нормативных документов по безопасности и качеству услуг, их стандартизации, сертификации.

Индивидуализация спроса. В современных экономических системах формируется следующая закономерность: растут масштабы индивидуализации спроса

не только со стороны конечного потребителя, но и в производственном потреблении [10]. Это происходит под влиянием изменений в отраслевой и технологической направленности производства, нацеленных на усиление специализации продукта, возможности создания эксклюзивного продукта и иных явлений, вызванных острой конкурентной борьбой за рынок сбыта и конкретного потребителя. Указанные процессы в свою очередь ведут к высокой степени дифференциации услуг, возникновению совершенно новых видов услуг, увеличению и расширению стадий индивидуальной «доводки» продукта в производственных процессах, то есть к масштабному внедрению услуг не только на рынок в качестве самостоятельного объекта купли-продажи, но и в процессы индивидуального и массового производства – «сервисизации» экономики [2].

Как отмечает Д.С.Ушаков, процесс формирования качественно нового доминирующего положения сферы услуг в структуре и функциональных особенностях постиндустриальных экономических систем может быть процессом ее *гегемонизации* [13].

Таким образом, роль предпринимательства третичного сектора в постиндустриальной экономике характеризуется не только количественными изменениями, но и трансформацией внутренних взаимосвязей, в результате чего сфера услуг становится определяющим сектором экономических систем, следующих за индустриальным этапом развития.

Литература

1. Аврамова Е.М. Адаптационные стратегии населения. 10 лет исследований. – СПб.: Компьютербург, 2004.
2. Ананьева Т.Н., Багдасарян В.Э., Буткевич М.Н. и др. Концептуальные и методологические аспекты формирования сервисологии – науки синергийного типа. – М.: Собрание, 2008.
3. Ахтариев Р.Р. Развитие хозяйственных связей предпринимательских структур: дис. ... канд. экон. наук. – Уфа: Уфимская гос. академия экономики и сервиса, 2011. – 147 с.
4. Балаева О.Н., Предводителя М.Д. Управление организациями сферы услуг: учеб. пособие. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. – 155 с.
5. Демидова Л.С. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 2. – С. 24–32.
6. Демидова Л.С. Сфера услуг России: трудный путь модернизации // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 2. – С. 38–50.
7. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. – М.: Финансы и статистика, 1996.
8. Паршина Т.П. Развитие третичной сферы в системе региональной экономики: факторы, приоритеты, механизмы: на материалах Ростовской области: дис. ... канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2008. – 191 с.
9. Предводителя М.Д., Балаева О.Н. Основные тенденции развития российской сферы услуг // Маркетинг услуг. – 2008. – № 4. – С. 248–256.
10. Ревчун Т.Е. Сервис как стратегическое направление модернизации образования // Сервис в России и за рубежом: электрон. сб. – 2010. – Вып. 1.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 996 с.
12. Россия в цифрах. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008.
13. Ушаков Д.С. Сфера услуг в развитии постиндустриальных экономических систем: дис. ... канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2002. – 168 с.
14. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12.

Механизмы региональной налоговой политики

М.СИБАГАТУЛЛИНА

Первым этапом налоговой реформы, начатой в 1991 г., было создание системы налогообложения, основные принципы которой были изложены в первой (основной) части Налогового кодекса РФ. Вторым этапом налоговой реформы осуществлялся в соответствии с Программой мер по реформированию налоговой системы, одобренной Правительством России в мае 2000 г., в ходе второго этапа были приняты отдельные главы второй части Налогового кодекса РФ. В свете проводимой в стране налоговой реформы основные дебаты возникали главным образом вокруг налога на добавленную стоимость: в частности предлагалось снижение ставки данного налога и его замена налогом с продаж.

В последнее десятилетие были реализованы наиболее важные меры по реформированию налоговой системы: отмена «оборотных» налогов; совершенствование налогообложения фонда оплаты труда; совершенствование и снижение ставки налога на прибыль, акцизов и НДС; совершенствование налогообложения в рамках специальных налоговых режимов; упрощение налоговой системы и уменьшение числа налогов; ориентация на налоги, которые стимулировали бы не только мотивацию к росту прибыли, личных доходов, занятости населения, но и отказ от теневой экономической деятельности; отказ от неэффективных налоговых льгот; улучшение налогового администрирования и снижение издержек по сбору налогов. Намечен курс на сохранение стабильного налогового законодательства в течение нескольких ближайших лет.

В условиях мирового финансового кризиса налоговая политика была направлена на противодействие негативным эффектам экономического кризиса и создание условий для восстановления положительных темпов экономического роста. При этом важнейший фактор проводимой налоговой политики – необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы.

В условиях кризисных явлений произошло некоторое сокращение объемов промышленного производства, сопровождавшееся ростом задолженности по налогам и сборам перед бюджетной системой РФ. Эти тенденции могут привести к увеличению масштабов уклонения от уплаты налогов. Поэтому происходит постепенное смещение акцента налоговой реформы с радикальных налоговых преобразований на качественное улучшение налогового администрирования, а также на развитие института изменения сроков уплаты налогов и сборов (инвестиционный налоговый кредит, рассрочки и отсрочки). Внесены изменения в порядок начисления земельного налога с учетом результатов кадастровой оценки объектов недвижимости. Однако глава Налогового кодекса РФ о налоге на недвижимость, которая должна объединить налоги на имущество организаций, имущество физических лиц, а также земельный налог, пока не принята.

На современном этапе необходимо постоянно анализировать ситуацию в мировой и российской экономике и исходя из имеющихся возможностей изыскивать варианты поддержки участников экономической деятельности, стимулировать темпы роста экономики путем активизации инвестиционных процессов и инновационных преобразований, в том числе с помощью механизмов налоговой политики. Так, в целях увеличения доходного потенциала регионов требуются благоприятный инвестиционный климат и серьезные инвестиции. В этой связи налоговые льготы могут стать эффективным инструментом улучшения инвестиционного климата на региональном уровне.

В настоящее время на региональный и местный уровень Налоговым кодексом РФ передан закрытый перечень налогов, которые вправе вводить на подведомственной территории соответствующие органы власти и местного самоуправления. Если же

Сибатуллина Марфуга Мухтасиповна, заместитель Председателя Контрольно-счетной палаты Республики Башкортостан. E-mail: sibagatullina@bashkortostan.ru

говорить о предоставлении льгот по налогообложению как инструменте государственного стимулирования инвестиционной привлекательности регионов, то прежде всего сюда можно отнести предоставление налоговых и иных льгот компаниям, которые инвестируют собственные и привлеченные средства в проекты, одобренные региональными органами власти, участвуют в реализации инвестиционных проектов на территории региона.

Для существенного увеличения объема внебюджетных средств, привлеченных в экономику региона, роста инвестиционного потенциала и снижения инвестиционного риска необходимо предоставление инвесторам гарантий посредством реализации льготного налогообложения. Политика льготного налогообложения должна быть продуманной, проработанной, но законодательная база регионов России в этом отношении находится на начальном этапе, в связи с чем требуется анализ ситуации в данной сфере.

Правила установления и использования налоговых льгот определены в статье 56 Налогового кодекса РФ. Согласно данной статье льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог или сбор или уплачивать их в меньшем размере.

Рассмотрим формы льготного налогообложения, принятые в рамках налогового законодательства на уровне субъектов Российской Федерации.

Льготное налогообложение имущества организаций. Налоговые ставки определяются законами субъектов Российской Федерации в пределах, установленных Налоговым кодексом РФ, и не могут превышать 2,2 %. Таким образом, допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения. Налоговая ставка является самостоятельным элементом налогообложения и не относится к налоговым льготам. Налоговые льготы и основания для их использования могут устанавливаться в виде освобождения от налогообложения определенных видов имущества или определенных категорий налогоплательщиков.

Необходимо отметить, что в законодательстве некоторых субъектов РФ предусмотрено множество различных видов льгот, при этом данные субъекты РФ получают и дотации из федерального бюджета. Например, введены льготы на поддержку федеральной почтовой связи, организаций потребительской кооперации, организаций трубопроводного или железнодорожного транспорта.

В соответствии с законодательством в большинстве регионов льготы направлены в основном на социальную поддержку организаций (бюджетных учреждений, казенных или автономных организаций, общественных объединений, организаций народно-художественных фондов, аварийно-спасательных служб, научно-исследовательских учреждений, объектов ЖКХ, дорожного строительства и т.д.), а не на стимулирование эффективного использования имущества. Льготы, направленные на стимулирование инвестиционной или инновационной активности, предусмотрены в законодательстве только некоторых регионов (Волгоградская, Новгородская области, Ставропольский край, Республика Мордовия).

Также возможно принятие льготного налогообложения на определенный период в отношении имущества, которое создается или приобретается для реализации инвестиционных проектов (программ), в том числе это может касаться имущества, приобретаемого в качестве вклада в уставный капитал, и прироста стоимости модернизированных в соответствии с указанными инвестиционными проектами основных фондов.

Льготное налогообложение прибыли. Налоговая ставка по налогу на прибыль организаций, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, составляет 2 %, в бюджет субъекта – 18 %. Законами субъектов ставка может быть понижена

для отдельных категорий налогоплательщиков, при этом налоговая ставка не может быть ниже 13,5 %. Для организаций – резидентов особой экономической зоны законами субъектов Российской Федерации может устанавливаться пониженная налоговая ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, от деятельности, осуществляемой на территории особой экономической зоны, при условии ведения раздельного учета доходов (расходов), полученных (понесенных) от деятельности, осуществляемой на территории особой экономической зоны, и доходов (расходов), полученных (понесенных) при осуществлении деятельности за пределами территории особой экономической зоны.

Согласно Налоговому кодексу РФ в настоящее время налогоплательщики имеют право включать в состав расходов налогового периода расходы на капитальные вложения в размере не более 30 % первоначальной стоимости основных средств.

По данным налоговых органов, самый значительный объем льгот по налогу на прибыль организаций в связи с установлением органами власти субъектов РФ пониженной ставки налога на прибыль наблюдался у Республики Мордовия, Астраханской области, Агинского Бурятского автономного округа, Республики Алтай, Республики Дагестан и Белгородской области. Подобные меры в основном направлены на поддержку отдельных (уже работающих прибыльно) налогоплательщиков, а не на расширение налогооблагаемой базы.

При этом возможно предоставление пониженной ставки по налогу на прибыль, полученную от реализации продукции (работ, услуг), произведенной или созданной (приобретенной) в рамках инвестиционных и инновационных проектов, включенных в Приоритетный перечень региона, или посредством внедрения новейших технологий.

Льгота по транспортному налогу. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации в зависимости от мощности двигателя, тяги реактивного двигателя или валовой вместимости транспортного средства в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства, один килограмм силы тяги реактивного двигателя, одну регистровую тонну транспортного средства или одну единицу транспортного средства в размерах, предусмотренных в Налоговом кодексе РФ. Налоговые ставки могут быть увеличены или уменьшены законами субъектов Российской Федерации, но не более чем в десять раз.

Кроме того, законами субъектов РФ могут предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в отношении каждой категории транспортных средств, а также с учетом числа лет, прошедших с года выпуска транспортных средств, и (или) экологического класса этих средств. Однако льготы и пониженные ставки устанавливаются законами субъектов в основном для физических лиц (в том числе льготным категориям граждан), организациям социальной сферы или в целях оптимизации налогообложения, а не в целях усиления инвестиционной привлекательности.

При этом возможно уменьшение налоговых ставок до 10 раз по транспортному налогу для участников инвестиционной деятельности в отношении транспортных средств, используемых при реализации инвестиционных проектов. Льготное налогообложение может действовать в течение периода окупаемости проекта (программы) с начала реализации продукции (работ, услуг), произведенной на созданных (приобретенных) в рамках инвестиционных проектов (программ), включенных в Приоритетный перечень мощностях или посредством внедренных технологий, но не более 5 лет.

Условиями предоставления льгот могут быть: модернизация основных производственных фондов, отсутствие недоимок по налогу, создание новых рабочих мест и т.д.

Льгота по земельному налогу. Земельный налог устанавливается Налоговым кодексом РФ и нормативно-правовыми актами представительных органов

муниципальных образований в пределах ставок, установленных Налоговым кодексом РФ. При установлении налога могут также устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения, включая установление размера не облагаемой налогом суммы для отдельных категорий налогоплательщиков. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель и (или) разрешенного использования земельного участка.

В соответствии с земельным законодательством Российской Федерации налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектами налогообложения.

При этом возможно предоставление льгот местными органами власти по полному (или частичному) освобождению от уплаты земельного налога с участка земли, вновь приобретенного в собственность, владение или пользование для реализации инвестиционного проекта или программы, включенных в Приоритетный перечень государственных или местных органов власти.

Надо отметить, что по земельному налогу муниципальными органами власти предоставляются в основном социальные льготы, при этом задача поддержки развития производственной деятельности на территории муниципалитета не ставится.

Особые экономические зоны. Особая экономическая зона (ОЭЗ), согласно Федеральному закону от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», – определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, созданная в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры, а также туризма и санаторно-курортной сферы. Могут создаваться ОЭЗ следующих типов: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые. На территориях ОЭЗ также осуществляется льготный режим налогообложения в соответствии с налоговым законодательством.

Следует отметить, что льготное налогообложение в качестве инструмента успешного развития экономики регионов многими научными и практическими работниками даже не рассматривается. Направления развития региона должны определять государственные и муниципальные органы власти на основе разработанной и принятой ими нормативно-правовой базы; федеральное регулирование должно предусматривать правовые риски, восполнять пробелы с учетом возможности более детального рассмотрения законодательства субъектов. В этой связи необходимо проанализировать законодательную базу субъектов РФ, которые развивают предпринимательство, укрепляют региональный инновационный, экономический и налоговый потенциал. В этих целях требуется также внесение изменений в утвержденную Министерством финансов России отчетность налогоплательщиков (декларации) и в отчетность Федеральной налоговой службы о налоговой базе и структуре начислений по налогу на имущество организаций (форма № 5), по транспортному налогу (форма № 5-ТН), по налогу на прибыль организаций (форма № 5-П), по земельному налогу по юридическим лицам (форма № 5-МН) с учетом возможности определения «стоимости» каждого вида льгот, предоставленных законодательством регионов. Такое уточнение возможно с развитием информационных технологий и электронной обработки данных в налоговых органах и в целях более глубокой камеральной проверки данных отчетности налогоплательщиков.

В целях увеличения прозрачности деятельности органов власти, особенно субъектов РФ, получающих немалые средства из федерального бюджета, такое уточнение налоговой отчетности просто необходимо. Тем более это необходимо для профилактики коррупционных проявлений в данной сфере.

Региональные органы власти должны формировать управленческие задачи в сфере регулирования приоритетных проблем и обеспечения устойчивости социально-

экономического развития региона. Практические действия должны быть направлены на то, чтобы, не допуская снижения достигнутых показателей по доходам бюджетов, расширить налогооблагаемую базу региона.

Льготы по налогообложению в части предоставленных федеральным законодательством прав субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям должны быть направлены не только на поддержку социально незащищенных слоев населения, бюджетных (казенных и т.д.) организаций и организаций, обслуживающих указанные слои населения. Приоритеты должны быть отданы прежде всего инновационному развитию собственной промышленности, росту инвестирования капитала в регионы, увеличению рабочих мест (сокращению безработицы), то есть важнейшим экономическим и социальным задачам государства. А это напрямую связано с реализуемой в настоящее время на национальном уровне стратегией модернизации и инновационного роста российской экономики.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 1, от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2, от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.
3. Законодательство регионов РФ и органов местного самоуправления по налогам. Справочно-информационная система «КонсультантПлюс».
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Сводные данные статистической налоговой отчетности. Отчеты по налоговой базе и структуре начислений.

Образовательный кредит как условие доступности высшего образования

А.ШАФИКОВА

Понятие «образовательный кредит» в нашей стране появилось сравнительно недавно. Исследования в области выдачи образовательных кредитов велись и в 1990-е годы, но только в 2000 г. началась реальная работа банков в этом направлении. Условия предоставления образовательного кредита периодически менялись. Так, в 2007 г. процентная ставка колебалась в пределах от 17 до 23 %. С 1 февраля 2008 г. началась реализация эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам. Планировалось, что программа будет действовать до конца 2010 г. Предполагалось, что кредит будет выдаваться при наличии поручителя, ставка составит 10 %, а погашение кредита и процентов должно будет производиться через три месяца после окончания срока обучения. Однако кризис помешал реализации данной программы. В результате с 1 сентября 2010 г. стартовал новый эксперимент. Срок действия этой программы – до 31 декабря 2013 г. Требования стали более мягкими: оплату процентов студент производит в течение всего времени обучения в вузе, а основной долг гасит в течение 10 лет после окончания вуза, при этом долг можно погасить досрочно и без штрафа, примерная ставка для студентов – 6 % [2].

В то время как в России данная система только начинает развиваться, во многих других странах она функционирует уже более 40 лет. Однако стоит отметить, что

Шафикова Айгуль Рифхатовна, преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Башкирского института социальных технологий. E-mail: aigul23-11@mail.ru

условия получения и выплаты кредита в этих странах более приемлемые: процентная ставка ниже, срок погашения более длительный, а часть суммы либо выплачивает государство, либо предоставляется беспроцентная ссуда.

Обучение в высшем учебном заведении на коммерческой основе в Республике Башкортостан в настоящее время стоит в среднем около 250–300 тыс. руб. При этом ситуация, складывающаяся на рынке труда, подталкивает большинство молодых людей к получению высшего образования. Все реже можно встретить людей, получающих среднее специальное образование, или тех, кто сразу идет работать.

При этом получение образовательного кредита – нелегкая процедура. Лишь в нескольких банках республики есть данная услуга, в остальных же можно оформить только потребительский кредит. Отличительная черта кредита на образование – возможность выплаты основного долга после окончания обучения.

В России, в том числе и в Республике Башкортостан, разработана государственная программа субсидирования образовательных кредитов. Условия образовательного кредита в рамках льготной программы предусматривают:

- срок кредитования до 10 лет после окончания вуза;
- с учетом субсидирования государством льготная ставка составит для заемщиков около 5 % годовых (максимальная ставка для заемщика не будет превышать четверть ставки рефинансирования ЦБ РФ плюс 3 %);
- погашение основного долга равными долями после окончания льготного периода (начало погашения через 3 месяца после окончания учебного заведения);
- отсутствие обеспечения по льготным образовательным кредитам (не требуется ни залога, ни поручительства);
- погашение процентов ежемесячное;
- отсутствие комиссии за предоставление кредита.

В рамках указанной программы предъявляются определенные требования к потенциальным заемщикам: получить льготный образовательный кредит смогут студенты, которые учатся на «хорошо» и «отлично». Кроме того, программа действует в первую очередь по отношению к студентам 56 высших учебных заведений, отобранных Министерством образования и науки РФ, в том числе по Республике Башкортостан – по отношению к студентам Башкирского государственного аграрного университета, Уфимской государственной академии экономики и сервиса, Уфимского государственного авиационного технического университета [2].

В Сбербанке РФ на сегодняшний день можно получить образовательный кредит на оплату обучения как на дневном, так и на вечернем или заочном отделениях образовательного учреждения, зарегистрированного на территории Российской Федерации, по одной из программ профессионального образования (начального, среднего, высшего или дополнительного). Кредит может быть выдан как по месту нахождения образовательного учреждения, так и по месту регистрации учащегося, созаемщиков (как правило, ими выступают родители) или работодателя (созаемщика). Наличие созаемщика является обязательным условием в случае получения образовательного кредита студентом, не имеющим собственного постоянного подтвержденного дохода. Кредит предоставляется на срок до 11 лет, включая срок обучения. Отсрочка погашения основного долга предоставляется на период обучения, однако она не может превышать 5 лет. По образовательному кредиту (нельготному) требуется обеспечение – поручительство, залог. Залог подлежит обязательному страхованию. При этом процентная ставка составляет 12 % годовых. Минимальная сумма кредита зависит от региона, максимальная не может быть больше 90 % от общей стоимости обучения [9].

«Россельхозбанк» также является участником рынка образовательных кредитов. Условия кредитования в «Россельхозбанке» следующие:

1. Заемщиками могут выступать граждане от 14 лет. Лицам, не достигшим 18 лет, требуется письменное согласие законных представителей заемщика на получение кредита. Созаемщиками также могут выступать законные представители заемщика.

2. Кредит предоставляется на обучение граждан РФ для работы в отраслях агропромышленного комплекса, в медицинских и педагогических образовательных учреждениях. Срок, на который выдается кредит, – до 10 лет. Отсрочка уплаты основного долга – на период обучения. Ставка – 12 % годовых. Ограничена максимальная сумма кредита – до 350 тыс. руб.

3. Кредит может быть предоставлен в форме кредитной линии (потрешевое предоставление суммы кредита, то есть по частям) или кредита (единовременное зачисление всей суммы на счет). Принимается в обеспечение ишущественный залог и поручительство физических лиц. Комиссия за предоставление кредита – 1 % от суммы, но не более 20 тыс. рублей, есть комиссия за рассмотрение пакета документов на кредит [8].

В банке «Уралсиб» в настоящее время условия предоставления образовательного кредита в целом согласуются с условиями других банков, рассмотренными выше, но есть особенности и отличия. Образовательный кредит предоставляется в форме кредитной линии, на срок обучения плюс 4 года. Срок отдельного транша линии не может превышать 5 лет. Обеспечением служит поручительство физических лиц. Кредит может быть предоставлен как в рублях, так и в иностранной валюте. Сумма может варьироваться в пределах от 25 000 до 1 000 000 руб. (или ее эквивалент в иностранной валюте). Погашение осуществляется аннуитетными платежами. Следует отметить, что минимальный возраст заемщика – 23 года [7]. В целом условия предоставления образовательного кредита банка «Уралсиб» выглядят менее конкурентоспособными.

Сегодня объем спроса на образовательный кредит можно оценить только при помощи социологических опросов студентов в силу закрытого характера информации о предоставлении кредитов коммерческими банками. Существующие оценки свидетельствуют о том, что образовательным кредитом в 2007 г. воспользовались 5,7 % семей российских студентов, а в 2008 г. – около 6,3 % [3]. В то же время перспективы расширения спроса на образовательный кредит оцениваются положительно: к услугам образовательного кредитования готовы прибегнуть около половины российских семей, в которых есть студенты [6]. Статистика по Республике Башкортостан в процентном отношении свидетельствует примерно о таких же значениях в масштабе границ субъекта. То есть ситуация с образовательными кредитами в Республике Башкортостан, так же как и в России в целом, находится пока в неудовлетворительном состоянии. Однако на региональном уровне решить проблему порой намного проще, так как число сотрудничающих вузов и банков в республике намного меньше, чем в России, поэтому и установить контакт между ними проще.

Сравнительный анализ предлагаемых и приемлемых для семей условий кредитования позволяет судить о том, что наблюдается относительный дефицит предложения образовательных кредитов с невысокими ставками процента (около 10–12 %) и относительный избыток с более высокими ставками. При обеспечении государственных гарантий возврата кредита коммерческим банкам и возможном субсидировании процентных ставок в период стабильной экономической ситуации можно добиться увеличения спроса на подобные программы на 70–80 % от существующего уровня [5].

Можно выделить ряд причин «неразвитости» образовательного кредитования в России в целом и Республике Башкортостан в частности. Во-первых, банки не хотят рисковать в отсутствие гарантий со стороны государства и назначают слишком высокие процентные ставки по образовательным кредитам, а также предъявляют жесткие условия в отношении поручительства и сроков кредитования [4]. Во-вторых, для россиян данный финансовый продукт является новым и непривычным. Домохозяйства выделяют следующие причины отказа от услуг образовательного кредитования: неудовлетворительные условия кредитования (размер процентной ставки, срок кредитования); боязнь «дефолта» по кредиту; достаточное количество средств для самостоятельной оплаты обучения [1].

Образовательный кредит – еще один шаг на пути к доступному образованию. Введение специальных льготных программ сделало данный вид кредита более доступным. Однако все еще существует ряд проблем, которые препятствуют распространению данной услуги среди населения. Прежде всего, необходимо донести всю имеющуюся информацию по образовательному кредиту до потенциальных заемщиков, ведь многие не знают всех особенностей получения данного вида кредита, а неинформированность, как правило, «тормозит» весь процесс. Во-вторых, государство все же должно предоставить гарантии выплаты части долга, взяв часть расходов по кредиту на себя. Тем самым оно поддержит сферу образования в целом, предотвратив ее превращение в коммерческую отрасль. В-третьих, именно в вузах в первую очередь должна быть представлена информация по образовательному кредиту с тем, чтобы студент и его родители могли сориентироваться и взвесить свои материальные возможности при поступлении в вуз на коммерческой основе. По каждой из специальностей необходимо разработать платежный график, где будут четко указываться условия кредитования (сумма, срок, процентная ставка, переплата и т.д.). Это будет способствовать тому, что вузы начнут устанавливать фиксированную плату на весь период обучения. Действенной мерой является и проведение собраний с родителями школьников, поскольку вопрос о том, куда пойти учиться, решается еще на «школьной скамье». Именно родители во многом определяют выбор учебного заведения для своих детей. Информацию по данной услуге целесообразно предоставлять не только родителям выпускников школы, но и родителям десяти- и девятиклассников. В-четвертых, следует внести некоторые изменения в условия получения кредита. При рассмотрении заявки на получение образовательного кредита нужно учитывать направление обучения, которое выбирает абитуриент. Следует больше внимания уделять оценкам по предметам, связанным с будущей профессией.

Таким образом, образовательный кредит дает шанс обучения в высшем учебном заведении и тем детям, семьи которых находятся в сложном материальном положении, предоставляя потенциальному студенту возможность самому расплатиться за свое образование. Тем самым, увеличивается ответственность, возлагаемая на студента, а следовательно – растет и мотивация в обучении. Главная задача государства в данной ситуации – не допустить превращения образовательного кредита в коммерческую услугу.

Литература

1. Борисова О.А., Наумова О.В., Правдина М.А. Образовательный кредит: текущая ситуация и возможности развития // Вопросы образования. – 2006. – № 2. – С. 133–148.
2. Государственная поддержка предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования. – <http://www.mon.gov.ru/pro/kredit/>
3. Мониторинг экономики образования. Репрезентативный опрос обучающихся/ студентов. ГУ-ВШЭ–Левада-Центр, 2006–2008 гг. – <http://education-monitoring.hse.ru>
4. Погорельский А.Л., Иосад В.М. Дешевые образовательные кредиты // Платное образование. – 2006. – № 1–2.
5. Прахов И.А., Андрушак Г.В. Образовательное кредитование: условия предоставления и спрос на кредит // Вопросы образования. – 2009. – № 3. – С. 76–90.
6. Рощина Я.М., Филиппова Т.Н., Фурсов К.С. Учащиеся на рынке образовательных услуг: информ. бюл. – М.: ГУ-ВШЭ, 2006.
7. <http://www.bankuralsib.ru>
8. <http://www.rshb.ru>
9. <http://www.sbrf.ru>

АННОТАЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА ABSTRACTS AND KEY WORDS

С.Н.ЛАВРЕНТЬЕВ. Управлять – значит предвидеть

Осенью 2011 года Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан отмечает свое 20-летие. В связи с юбилейной датой в статье ректора Академии дается анализ места и роли БАГСУ на образовательном рынке, рассматриваются перспективы развития вуза.

Ключевые слова: Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, государственное управление, бизнес-менеджмент, кадры для государственной службы и местного самоуправления, управленческие кадры для бизнеса.

S.N.LAVRENTJEV. Manage Means Forecast

This coming autumn Bashkir Academy of Public Administration and Management under the President of the Republic Bashkortostan is celebrating the 20th anniversary. Therefore in the article of the Academy's Chancellor there was performed analysis of the Academy's place and significance on educational market. There were also considered perspectives for the Academy's development.

Key words: Bashkir Academy of Public Administration and Management under the President of the Republic Bashkortostan, public administration, business management, HR for public administration and self-government, managerial HR for business.

С.В.НОВИКОВ. Развитие централизованной системы размещения государственных заказов в Республике Башкортостан

Освещаются тенденции последних нововведений в сфере размещения государственных заказов, рассматриваются вопросы централизации республиканской системы государственных закупок, перехода на электронные торги.

Ключевые слова: государственные закупки, экономия бюджетных средств, электронные торги, интегрированная контрактная система.

S.V.NOVIKOV. Development of Centralized System for Placing State Orders in the Republic Bashkortostan

There were highlighted tendencies of recent innovations in placing state orders. There were regarded issues for the centralization of the republican system of state orders and switching to electronic trading.

Key words: state orders, budget saving, electronic trading, integrated contract system.

А.Ф.ГАЛИН. Общественное мнение о состоянии межнациональных отношений в Республике Башкортостан

В статье приводится сравнительный анализ социологических данных, полученных в процессе двух республиканских опросов, проводившихся с временным интервалом в десять лет. Изучалась оценка общественным мнением состояния межнациональных отношений в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: межнациональные отношения, спекуляции на национальном вопросе, социальная база протестных проявлений, социологическое исследование.

A.F.GALIN. Public Opinion of Interethnic Relations State in Republic Bashkortostan

The article provides comparative analysis of sociological data obtained as a result of two republican polls that were arranged with ten years interval. Interethnic conditions in Republic Bashkortostan were evaluated by public opinion.

Key words: interethnic relations, speculations on national issue, social base of protest actions, sociological survey.

А.А.ШАТОВ. Кривая Кузнец и проблема природопользования (на примере шиханов Республики Башкортостан)

В статье рассматривается проблема обеспечения природным сырьем крупнейшего промышленного предприятия ОАО «Сода». Дается взгляд на эту проблему с

учетом теории лауреата Нобелевской премии в области экономики Саймона Кузнеця.

Ключевые слова: шиханы, природопользование, кривая Кузнеця, производство кальцинированной соды.

A.A.SHATOV. Kuznets Curve and Environmental Management Problem (on the example of Shikhans in Republic Bashkortostan)

In the article there was regarded problem of natural resources supply in a large industrial enterprise JSC open «Soda». This issue was considered due to the theory of the Noble laureate in Economics Simon Kuznets.

Key words: shikhans, environmental management, Kuznets curve, calcined soda production.

М.М.ИШМУРАТОВ. Полномочия субъектов местного самоуправления: правовые основы и практика реализации

Статья посвящена вопросам правового регулирования полномочий субъектов местного самоуправления и практики их реализации на различных уровнях местного самоуправления. Рассмотрены проблемы, которые существуют на современном этапе деятельности органов местного самоуправления, высказаны предложения по совершенствованию законодательства в этой области.

Ключевые слова: местное самоуправление, полномочия и компетенции, муниципальная реформа, муниципальный район и сельское поселение, федеральное законодательство.

M.M.ISHMURATOV. Powers of Local Self-government Entities: Legal Basis and Practice of Implementing

The article is devoted to the issues of legal regulation of local self-government entities' powers and practices for their implementation at various levels of local self-government. There were considered issues that exist at the present stage in local self-government entities activity as well as there were made proposals on improvement of legislation in this area.

Key words: local self-government, powers and competences, municipal reform, municipal area and rural settlement, federal legislation.

С.Г.ЗАБОРОВСКАЯ. Теоретические основы формирования понятия «кадровый потенциал муниципальной службы»

В статье рассматриваются основные теоретико-методологические подходы к формированию и раскрытию содержания понятия «кадровый потенциал муниципальной службы».

Ключевые слова: муниципальная служба, кадры, кадровый потенциал, кадровый потенциал муниципальной службы.

S.G.ZABOROVSKAYA. Theoretical Basis for Forming the Concept «Personnel Potential of Municipal Service»

In the article there were regarded main theoretical and methodological approaches to the formation and content analysis of the concept «personnel potential of municipal service».

Key words: municipal service, personnel, personnel potential, personnel potential of municipal service.

Р.Р.АХУНОВ, А.А.КИРЕЕВ. Баланс интересов ключевых агентов как основа достижения системной конкурентоспособности региона (на примере градообразующих предприятий)

Статья посвящена уточнению интересов бизнеса, общества, государства для создания устойчивой конструкции взаимовыгодного развития в регионе. Предлагаемый авторами концептуальный подход применен к практической проблеме функционирования и развития градообразующих предприятий, его реализация служит основой достижения системной конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: баланс интересов в регионе, системная конкурентоспособность региона, градообразующие предприятия, регион-квазикорпорация, концепция общих ценностей.

R.R.AKHUNOV, A.A.KIREEV. Key Agents Interests Balance as a Basis for Gaining Systemic Competitiveness of the Region (on the example of Core Companies)

The article is devoted to specification of the interests of business, society and the State to form a stable structure of mutually rewarding development in the region. The conceptual approach supplied by the authors is practically applied to the problem of core companies activities and development. Its implementation is fundamental for obtaining systemic competitiveness of the region.

Key words: interests balance in the region, systemic competitiveness of the region, core companies, region-quasicorporation, concept of common values.

Ф.Х.ИШБУЛАТОВ. Оценка эффективности регионального развития в российской экономике

В статье проведен анализ развития регионов РФ, осуществлена оценка эффективности региональной политики, определены возможности и перспективы развития регионов в условиях современной экономики.

Ключевые слова: региональное развитие, оценка эффективности развития регионов, региональная экономика.

F.Kh.ISHBULATOV. Evaluation of Regional Development Effectiveness in Russian Economy

In the article there was performed the analysis of the RF regions development. Effectiveness of the regional policy was evaluated and there were specified opportunities and perspectives for developing the regions in the conditions of modern economy.

Key words: regional development, evaluation of regional development effectiveness, regional economy.

Т.И.ПОРОХОВСКАЯ. Корпоративная этика

Рассматриваются различные формы нравственных отношений в организациях, специфика отношений в корпорациях и методы морального регулирования отношений в крупных организациях.

Ключевые слова: организация, корпорация, корпоративная этика, индивидуальная нравственная ответственность, корпоративная социальная ответственность.

T.I.POROKHOVSKAYA. Corporate Ethics

Different forms of moral behavior, their specific features and methods of moral behavior regulation in large organizations are studied in the article.

Key words: organization, corporation, corporate ethics, individual moral responsibility, corporate social responsibility.

Н.И.ЮСУПОВА, О.Н.СМЕТАНИНА, Л.М.ИСХАКОВА. Модели управления образовательной организацией с учетом Alumni-ассоциации

В качестве объекта исследования выделяются Alumni-ассоциации, рассматривается система управления связями с Alumni-ассоциацией, ее цели и основные задачи. Приводятся примеры зарубежного и отечественного опыта в исследуемой области, обосновывается необходимость использования информационных технологий.

Ключевые слова: Alumni-ассоциации, модели управления организацией, информационные технологии, система поддержки принятия решений.

N.I.YUSUPOVA, O.N.SMETANINA, L.M.ISKHAKOVA. Models for Educational Organization Management Taking into Account Alumni-association

As the object of the research there were singled out Alumni-associations as well as there was considered the management system of relations with Alumni-association, its goals and

objectives. There were provided examples of foreign and domestic experience in the researched area, the necessity for applying information technologies was justified.

Key words: Alumni-association, organization management models, information technologies, decision support system.

О.Г.ПИЛЯВЕЦ. Активное управление развитием организации на основе использования риск-менеджмента

В статье рассматривается такой механизм управления рисками, как риск-менеджмент. Предлагаются основные направления реализации данного механизма в процессе активного управления развитием организации.

Ключевые слова: риск-менеджмент, активное управление, развитие организации, риск.

O.G.PILYAVETS. Active Management of Organization Development Based on Risk-management

The article provides such a mechanism of controlling risks as risk-management. There are suggested main principles of the mechanism realization within active management of the company.

Key words: risk-management, active management, company development, risk.

М.М.САГИТДИНОВ. О необходимости внедрения элементов научного менеджмента на газотранспортном дочернем предприятии

В статье рассматривается проблема взаимоотношений материнской и дочерних компаний в нефтегазовых холдингах (концернах). Исследуются возможности дочерних обществ для повышения эффективности их деятельности в жестко регламентированных условиях.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, холдинг, концерн, материнская компания, дочерняя компания, бизнес-процесс.

M.M.SAGITDINOV. Necessity of Implementing Elements of Scientific Management in a Gas Transmission Subsidiary

The article reveals problems of relations between a parent company and a subsidiary in oil and gas holdings (group of companies). There were regarded subsidiary opportunities to increase activity effectiveness in severe regulated conditions.

Key words: oil and gas industry, holding, group of companies, parent company, subsidiary, business-process.

О.Ю.ЕФИМОВА, Д.В.КОТОВ. Современные инструменты оценки эффективности инновационных проектов

В статье рассмотрены современные проблемы применения дисконтирования, приведен и обоснован авторский подход к дифференцированию и расчету ставок дисконтирования затрат и результатов при оценке эффективности инновационных проектов. Приведенный подход может быть использован инвесторами и инновационными предприятиями в целях повышения достоверности оценки инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационный проект, ставка дисконтирования, риск, экономическая эффективность, методы оценки.

O.Yu.EFIMOVA, D.V.KOTOV. Modern Assessment Tools for Innovative Projects Effectiveness

In the article there were considered contemporary issues of applying discounting. There was provided and justified the author's approach to the differentiation and calculation of discount rate costs and results by evaluating effectiveness of innovative projects. The above mentioned approach can be applied by investors and innovative enterprises in order to improve reliability evaluation of innovative projects.

Key words: innovative project, discounting rate, risk, economic efficiency, evaluation methods.

Э.И.ИСХАКОВА. Функции управления интеллектуальной собственностью на предприятии

Автор рассматривает процесс управления интеллектуальной собственностью на предприятии как самостоятельную функциональную подсистему, наличие которой является обязательным условием долгосрочного эффективного функционирования предприятия. Функции управления интеллектуальной собственностью на предприятии анализируются сквозь призму классических функций стратегического управления.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, функции управления интеллектуальной собственностью, функции интеллектуальной собственности, капитализация объектов интеллектуальной собственности.

E.I.ISKHAKOVA. Functions of Intellectual Property Management in Enterprise

The author considers the process of managing intellectual property in an enterprise as an independent functional subsystem the presence of which is a prerequisite for a long-term effective functioning of the enterprise. Functions of managing intellectual property in the enterprise are analyzed in the light of classical functions of strategic management.

Key words: intellectual property, functions of managing intellectual property, functions of intellectual property, objects capitalization of intellectual property.

Е.Г.КАЗАНЦЕВА. Становление и развитие олигополистических рынков в России

В статье рассмотрены особенности становления и развития олигополистических рынков в России в дореволюционный, советский периоды и в настоящее время.

Ключевые слова: олигополистический рынок, олигополистическая компания, экономическая власть.

E.G.KAZANTSEVA. Foundation and Development of Oligopolistic Markets in Russia

In the article there were regarded foundation and development peculiarities of oligopolistic markets in Russia at pre-revolutionary, soviet and present day stages.

Key words: oligopolistic market, oligopolistic company, economic power.

Е.А.ФОМИНА, Я.С.МАШУТА. Модель формирования цены на рынке жилищного строительства

Проблема ценообразования на рынке жилищного строительства относится к достаточно сложным и требующим научно обоснованных методов решения. В статье предложена классификация факторов, определяющих потребительские качества объектов. Разработанная модель формирования цены позволяет учитывать наиболее значимые из этих факторов.

Ключевые слова: коэффициенты качества, метод анализа иерархий, интегральный показатель потребительской ценности, коэффициент конкурентоспособности.

E.A.FOMINA, Ya.S.MASHUTA. Model of Price Formation on the Market of Building Construction

Problem of price formation on the market of building construction is rather complicated and needs scientifically proved tools for its solution. There were classified factors that specify consumer aspects of construction objects. The developed model of price formation allows to consider the most significant factors.

Key words: quality indicator, method of hierarchy analysis, integral index of consumer value, competitiveness index.

А.М.ФАРХУТДИНОВ. Жилищное строительство в Республике Башкортостан: социальные аспекты проблемы

Рассматриваются социальные аспекты проблемы жилищного строительства.

Ключевые слова: рынок жилья, цены на рынке жилья, жилищное строительство.

A.M.FARKHUTDINOV. Housing Construction in Republic Bashkortostan: Social Aspects of the Problem

There were regarded social aspects of housing construction problem.

Key words: housing market, prices on housing market, housing construction.

Л.Р.ХАННАНОВА. Институциональные изменения страхового рынка Республики Башкортостан

На основе анализа статистических данных в статье сделан вывод об общем сокращении числа продавцов страховых услуг и их укрупнении, что увеличивает возможности «диктата» правил для страхователей со стороны крупных игроков страхового рынка. Во избежание сокращения страхового сегмента экономики, с точки зрения автора, необходимо на государственном уровне пересмотреть условия страховой конкуренции как в целом по России, так и в каждом отдельном регионе.

Ключевые слова: рынок страховых услуг региона, динамика страховых премий и выплат, резиденты и нерезиденты регионального страхового рынка.

L.R.KHANNANOVA. Institutional Changes of Insurance Market in Republic Bashkortostan

Due to analysis of statistical data there was concluded that the number of insurance service providers was reduced and the last were enlarged. It resulted in increasing opportunities of rules «dictation» for insurance service providers among major members of the insurance market. To the author's opinion to avoid insurance market segment reduction it is essential to reconsider terms of insurance competition as in whole Russia as in every separate region.

Key words: insurance service regional market, dynamic of insurance premiums and payouts, residents and non-residents of regional insurance market.

Р.И.МАЛИКОВ, И.Ш.ХИСАЕВА. Управление предпринимательскими рисками в сфере электронного бизнеса

Статья посвящена формированию методологических основ управления предпринимательскими рисками в сфере электронного бизнеса. Представлена оценка динамики развития различных моделей электронного бизнеса с учетом дифференциации рынков электронной коммерции на уровне регионов России. Выявлена специфика рисков сферы электронного предпринимательства, проранжирована степень их воздействия на предпринимательскую деятельность и на потенциальную полезность от ведения электронного бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательские структуры, информационные технологии, электронный бизнес, риски.

R.I.MALIKOV, I.Sh.KHISAEVA. Entrepreneurial Risk Management in e-commerce

The article is devoted to methodology foundation of entrepreneurial risk management in e-commerce sector. There was evaluated the dynamics of different e-commerce models development by taking into account differentiation of e-commerce markets at the level of Russian regions. There was also elicited specificity of e-commerce risks, was ranged the amount of influence on entrepreneurship and potential necessity in e-commerce management.

Key words: entrepreneurial structures, information technologies, e-commerce, risks.

Г.А.МЕЛЕЩИК. Особенности развития предпринимательства в третичном секторе экономики

Рассматриваются особенности трансформации предпринимательства сферы услуг в постиндустриальной экономике: рост предпринимательской инициативы, опережающий рост цен в сфере услуг, короткие тренды наследственности, значительное влияние неформального сектора, ограничения роста технологического предпринимательства, усложнение рынка и рост рынка инноваций, формирование новых институциональных норм регулирования сервисной деятельности, индивидуализация спроса.

Ключевые слова: третичный сектор экономики, малое предпринимательство, инновации, постиндустриальная экономика.

G.A.MELETCHIK. Peculiarities of Entrepreneurship Development in Tertiary Economic Sector

Peculiarities of entrepreneurship transformation of the service sector in postindustrial economy are observed in the article such as growth of entrepreneurship initiative, faster price growth in service sector, short trends of heredity, significant influence of informal sector, restriction of technological entrepreneurship growth, market complication and innovation market growth, formation of new institutional norms of regulating service activities and demand individualization.

Key words: tertiary economy sector, small business, innovations, postindustrial economy.

М.М.СИБАГАТУЛЛИНА. Механизмы региональной налоговой политики

Рассматриваются формы льготного налогообложения в соответствии с налоговым законодательством на уровне субъектов Российской Федерации. С точки зрения автора, льготы по налогообложению в части предоставленных федеральным законодательством прав субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям должны в приоритетном порядке рассматриваться как инструмент государственного стимулирования инвестиционной привлекательности регионов.

Ключевые слова: налоги, льготное налогообложение, налог на имущество, налог на прибыль, транспортный налог, налог на землю, государственная поддержка инвестиций и инноваций.

M.M.SIBAGATULLINA. Mechanisms of Regional Tax Policy

There were regarded forms of concessional taxation due to the tax legal system at the level of Russian Federation subjects. From the author's point of view tax concession right, granted by Federal legislation to RF subjects and municipal organizations should be preferably considered as a tool of governmental stimulation of regional investment appeal.

Key words: tax, concessional taxation, property tax, income tax, transport tax, land-value tax, state support of investments and innovations.

А.Р.ШАФИКОВА. Образовательный кредит как условие доступности высшего образования

Образовательный кредит рассматривается как один из способов обеспечения доступности высшего образования. Анализируются условия предоставления образовательного кредита, а также причины невостребованности данной услуги со стороны населения.

Ключевые слова: доступность высшего образования, образовательный кредит, условия предоставления образовательного кредита.

A.R.SHAFIKOVA. Educational loan as means of affordable education

Educational loan is considered as one of affordable means of higher education. There were analyzed terms of issuing an educational loan and reasons of this service being non-demanded.

Key words: higher education affordability, educational loan, terms of issuing an educational loan.