Выходит с 1994 года

Экономика и управление:

научно-практический журнал

70-летие Великой Победы

Реальный сектор экономики

Региональная экономика

Государственное
и муниципальное управление

Финансы

2/2015

АКАДЕМИЯ НАУК РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН
БАШКИРСКАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И УПРАВЛЕНИЯ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Экономика и Управление:

научно-практический журнал

№ 2/2015

Выходит с 1994 г. 6 раз в год

СОДЕРЖАНИЕ

70-летие Великой Победы

М. ГАРЕЕВ. Борьба с фальсификацией истории Великой Отечественной войны – важнейшая задача патриотического воспитания 4
С. ЛАВРЕНТЬЕВ, В. САВИЧЕВ. Вторая мировая война: итоги и современная политическая повестка дня 10
М. ЯМАЛОВ. Историческая память о Великой Отечественной войне в национальном самосознании россиян 15
Г. ИСМАГИЛОВА. Реализация политики советского государства в сфере образования в Башкирской АССР в годы Великой Отечественной войны 20
Г. ИСХАКОВА. Финансовое обеспечение социальной защиты населения в годы Великой Отечественной войны 24
А. НИЗАМОВА, И. АСФАНДИЯРОВА. Об эвакуации промышленных предприятий, образовательных и научных учреждений в Башкирию 30
Н. СИНГИЗОВА. Гали Ибрагимов – писатель и фронтовик (страницы дневника) 36
Р. КАМАЛЕТДИНОВА. Н. Бикмухаметов – учитель Героев Советского Союза 39
Н. СЫЧЕВ: «Защищал Родину не по принуждению» 41

Реальный сектор экономики

Г. РАШИТОВА, Г. АБДЮКОВА. Экологическая оценка воздействия агропромышленного комплекса на качество воды реки Киги Башкортостана 42
Т. ЛЕЙБЕРТ, М. ГАЙФУЛЛИНА, Э. ХАЛИКОВА. Уровень и динамика производительности труда в топливно-энергетическом комплексе: анализ с учетом вариативности подходов 46
Ю. ГЕРЦИК. Модель управления организационно-экономической устойчивостью и конкурентоспособностью предприятий медицинской промышленности 53
А. КАЗАКОВ, М. КАЗАКОВА. Проведение профориентационной работы как способ повышения конкурентоспособности рабочих мест фармацевтов 58

Региональная экономика

Л. ИСМАГИЛОВА, Н. КЛИМОВА, Л. БУХАРБАЕВА. Социально-экономические противоречия инновационного развития территорий и их элиминирование в среде корпоративной социальной ответственности 63
Г. БИГЛОВА. Управление и собственность как факторы воспроизводства в региональной экономике 69
Е. ВАЛЕЕВА. Проектирование механизмов управления развитием экономики региона в условиях глобализации 73

Государственное и муниципальное управление

М. АРИСТАРХОВА, А. ШЕИНА. Концепция оценки деятельности налоговых органов 79
Л. АХУНОВА. Методические подходы к снижению себестоимости государственных услуг на основе АВС-костинга 84
М. ШМАКОВ. Совершенствование подходов к повышению результативности инструментов государственной поддержки малого предпринимательства 88

Финансы

М. АНФЕРОВ, О. РАШИТОВА. SADT-моделирование системы налогообложения в Российской Федерации 94
Р. САФИНА. Новые направления развития аудиторской деятельности 101
Е. ФОМИНА, И. КАНДАРОВ, А. МИТЬКИНА. Метод расчета премии за риск при оценке инновационных проектов 106

Социальная сфера

Л. БАЯНОВА, А. ХАЙДАРОВА. Влияние кризисных явлений в мировой экономике на развитие рынка туристических услуг 111
Э. ГАТАУЛЛИНА. Факторный анализ территориального размещения населения России 115

Слово – молодым ученым

А. СКРИПНИК. Транспортно-логистическая система Таможенного союза: сравнительный анализ концепций развития стран-участниц 119
К. ТИМАШЕВА. Участие крупного бизнеса в финансировании избирательных кампаний: зарубежный и российский опыт 124
А. ГОРЕВА-КУРТЫШЕВА. Конкурентные преимущества аутсорсинговой компании (call-центра) с точки зрения сотрудника 129

Аннотации и ключевые слова 133

Редакционная коллегия

Г.М.Россинская (главный редактор), Р.А.Галин, И.В.Дегтярева, Ю.Н.Дорожкин, В.В.Еникеев (заместитель главного редактора), Л.А.Исмагилова, С.Ю.Кабашов, М.Ш.Минасов, Д.Б.Миннигулова, Б.М.Миркин, Р.Н.Мирсаев, Д.Р.Пескова, И.Ш.Рысаев, Р.Р.Салахутдинова, Н.З.Солодилова, И.В.Фролова

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

© Уфа, БАГСУ, 2015
© «Экономика и управление: научно-практический журнал», 2015

CONTENTS

70th Anniversary of the Great Victory

M. GAREEV. Protecting from the Great Patriotic War History Rewriting – Vital Task for Patriotic Education 4
S. LAVRENTYEV, V. SAVICHEV. II World War: Summary and Present-day Political Agenda 10
M. YAMALOV. Historical Memory of the Great Patriotic War in Russians' National Comprehension 15
G. ISMAGILOVA. Implementation of the Soviet State Policy in Education Sphere of Bashkir ASSR during the Great Patriotic War 20
G. ISKHAKOVA. Financial Support of Population Social Protection during the Great Patriotic War 24
A. NIZAMOVA, I. ASFANDIYAROVA. Evacuation of Industrial Enterprises, Educational and Scientific Institutions to Bashkiria 30
N. SINGIZOVA. Gali Ibragimov – Writer and Veteran (Diary Pages) 36
R. KAMALETDINOVA. N. Bikmukhametov – Teacher of the Soviet Union Heroes 39
N. SYCHEV: «Defended Motherland at His Own Will» 41

Real Sector of Economy

G. RASHITOVA, G. ABDYUKOVA. Ecological Assessment of Agro-Industrial Complex Impact on the Kigi River Water Quality in Bashkortostan 42
T. LEIBERT, M. GAIFULLINA, E. KHALIKOVA. Level and Dynamics of Labor Efficiency in Oil and Energy Complex: Analysis with Approaches Variability 46
Yu. GERTSIK. Model of Management of Medical Industry Business Enterprises' Sustainment and Competitiveness 53
A. KAZAKOV, M. KAZAKOVA. Professional Orientation as Technique of Pharmacist Employment Competitiveness Increase 58

Regional Economy

L. ISMAGILOVA, N. KLIMOVA, L. BUKHARBAEVA. Social-Economic Contradictions of Territory Innovation Development and Their Elimination in Sphere of Corporate Social Responsibility 63
G. BIGLOVA. Management and Property as Factors of Reproduction in Regional Economy 69
E. VALEEVA. Management Mechanisms Projecting of Regional Economy Development in Terms of Globalization 73

State and Municipal Administration

M. ARISTARKHOVA, A. SHEINA. Concept of Tax Authorities' Activity Assessment 79
L. AKHUNOVA. Methodological Approaches to Decrease of Public Services Costs Based on ABC-costing 84
M. SHMAKOV. Improving Approaches to Efficiency Increase of Government Support Tools of Small Business 88

Finance

M. ANFEROV, O. RASHITOVA. SADT-Modelling of the Russian Federation Tax System 94
R. SAFINA. New Directions of Developing Audit Activity 101
E. FOMINA, I. KANDAROV, A. MIT'KINA. Calculation Method of Risk Premium in Innovation Project Assessment 106

Social Sphere

L. BAYANOVA, A. KHAIDAROVA. Impact of Downturn in Global Economy on Development of Travel Services Market 111
E. GATAULLINA. Factor Analysis of Russia's Population Territorial Distribution 115

To Young Researchers

A. SKRIPNIK. Transport-Logistics System of the Customs Union: Comparative Analysis of Member Countries' Development Concept 119
K. TIMASHEVA. Big Business Participation in Election Campaigns Financing: Foreign and Russian Experience 124
A. GOREVA-KURTYSHEVA. Employee's View on Competitive Advantages of Outsourcing Company (call-center) 129

В мае 2015 года наша страна будет отмечать знаменательную дату – 70-летие Великой Победы. Авторы статей данной рубрики размышляют о причинах и итогах Второй мировой войны, предостерегают от попыток фальсификации истории борьбы с фашизмом, рассказывают о том, что помогло нашему народу выстоять в годы суровых испытаний, какой вклад внесла наша республика в «копилку» общей Победы.

Мы поздравляем наших читателей с замечательным праздником Победы. Особые наши поздравления – участникам Великой Отечественной войны, ветеранам войны и тыла. Низкий вам поклон и пожелания здоровья и благополучия!

Борьба с фальсификацией истории Великой Отечественной войны – важнейшая задача патриотического воспитания

М. ГАРЕЕВ

В последние годы за рубежом и в нашей стране развернута кампания, направленная на дискредитацию Победы в Великой Отечественной войне и в целом Второй мировой войне. Имеют место значительные искажения истории войны. Если сразу по окончании войны были разногласия главным образом по поводу того, кто начал Вторую мировую войну, о решающем вкладе нашей страны в достижение Победы, о значении и проведении тех или иных операций, то сейчас поставлен под сомнение смысл всей этой войны, то, за что и во имя чего воевали участники Второй мировой войны.

Наша страна и ее Вооруженные Силы сыграли решающую роль в достижении Победы во Второй мировой войне. На протяжении всей войны основные силы Германии и ее «сателлитов» были прикованы к советско-германскому фронту. Против наших войск действовали от 190 до 286 наиболее боеспособных фашистских дивизий, в то время как англо-американским войскам противостояли в Северной Африке от 9 до 20 дивизий, в Италии – от 7 до 26, в Западной Европе (с началом высадки в Нормандии) – от 56 до 75 дивизий. На советско-германском фронте были разгромлены 176 дивизий. 80 % общих потерь гитлеровцы понесли в сражениях против Красной армии.

В этой связи следует отказаться от излишней толерантности и сказать, как все было на самом деле. Мы воевали не только против Германии, а фактически против всей Европы. Те же румыны, выставив против нашей страны три армии, атаковали не только Крым и Одессу, а дошли вместе с гитлеровцами до Сталинграда. Только в плену у нас было румын 513 767 чел., австрийцев – 156 682, чехов и словаков – 69 777, поляков – 60 280, итальянцев – 48 957. Кроме того, в «голубой дивизии» испанцев против нас воевали 50 тыс. человек, а также голландцы, финны, норвежцы, датчане и многие другие.

Для нашей страны Великая Отечественная была тяжелейшей из всех войн, которые ей пришлось пережить. Она унесла свыше 26 млн жизней советских людей, значительная часть из них – представители гражданского населения, погибшие в гитлеровских «лагерях смерти», в результате фашистских репрессий, жестокого оккупационного режима, от болезней и голода. Потери нашей страны составили 40 % всех людских потерь во Второй мировой войне. Фашисты превратили в руины тысячи городов, поселков, сел и деревень.

Гареев Махмут Ахметович, д-р военных наук, д-р ист. наук, профессор, президент Академии военных наук РФ, генерал армии, участник Великой Отечественной войны. E-mail: avnrf@mail.ru

Решающий вклад советского народа в достижение Победы признается не только у нас, но и за рубежом. У. Черчилль отмечал: «…Все наши военные операции осуществляются в весьма незначительных масштабах… по сравнению с гигантскими усилиями России»; «Чудовищная машина фашистской власти была сломлена превосходством русского маневра, русской доблести, советской военной науки и прекрасным руководством советских генералов… Кроме советских армий, не было такой силы, которая могла бы переломить хребет гитлеровской военной машине…».

Решающую роль советских Вооруженных Сил в войне признавали президент США Ф. Рузвельт и руководители других стран.

В последние годы все чаще наблюдается фальсификация событий истории Второй мировой войны. За рубежом историю войны фальсифицируют главным образом потому, что решающая роль СССР в достижении победы над фашизмом требует отведения нашей стране соответствующего места в современном мире, но этого не хотят допустить определенные круги на Западе.

Многие документы и исторические факты свидетельствуют о том, что фашистские, милитаристские государства не смогли бы развязать Вторую мировую войну в таком масштабе и принести столько зла своим и другим народам, если бы в подготовке к войне и осуществлении агрессивных планов не были задействованы крупные финансовые и промышленные корпорации Европы и Америки, реакционные силы, политики, которые стояли за их спиной, подталкивая Германию к совершению агрессии против Советского Союза, а теперь всячески оправдывают Мюнхенское и другие соглашения, подталкивавшие фашистскую агрессию на Восток, предают забвению усилия Советского Союза по созданию системы коллективной обороны в Европе с целью обуздания фашистской агрессии. Дело дошло до того, что нашу страну объявляют виновницей начала Второй мировой войны, пересматривают решения стран антигитлеровской коалиции по послевоенному устройству Европы и итоги Второй мировой войны, результаты Хельсинкских соглашений 1975 г. о незыблемости послевоенных границ. По всему периметру российских границ от Прибалтики до Курильских островов России предъявляют территориальные претензии.

Вопреки тому, что Международный военный трибунал в результате Нюрнбергского процесса признал и объявил СС преступной организацией, сегодня последователи эсэсовцев маршируют с фашистскими флагами и орденами по городам Прибалтики; Евросоюз не только не осуждает подобные действия, но и воспринимает их с определенным сочувствием. При этом России нередко навязывается капитулянтская историческая концепция. Представленная в ложном свете история призвана внушить людям пагубную мысль, что если в прошлом у России ничего, кроме поражений и позора, не было, то она ни на что путное не может рассчитывать ни сегодня, ни в будущем.

Наибольшей фальсификации подвергается история начала Второй мировой войны. Советский Союз обвиняется в заключении договора с Германией. В советской истории, например, общепризнанными были легитимность и историческая важность договора между Германией и СССР о ненападении. А Верховный Совет страны в годы перестройки осудил этот договор. Из чего же мы должны теперь исходить?

Больше всего нареканий и шума вызывало наличие секретных протоколов к этому договору. Но подобные договоры до Советского Союза Германия заключила со многими другими странами. Секретные переговоры с заключением соответствующих соглашений велись также между Великобританией и Германией. Польско-английский договор от 25 августа 1939 г. также имел секретное приложение, в соответствии с которым, в частности, Литва принадлежала сфере интересов Польши, а Бельгия и Голландия – Великобритании. Латвия и Эстония в августе 1938 г. подписали секретные соглашения о гарантиях сохранения их границ с Германией.

Почему никто не осуждает эти договоры? Подобный характер носили Тегеранские, Ялтинские, Потсдамские соглашения между странами антигитлеровской коалиции, которые тоже устанавливали сферы влияния, и до определенного времени некоторые положения этих соглашений носили закрытый характер. Есть секретные дополнения к американо-японскому договору о безопасности 1951 г. Это обычная практика в сфере международных отношений.

В предвоенный период весь капиталистический мир должен был объединиться против Советского Союза. С этой целью в 1938 г. было заключено и Мюнхенское соглашение, рассчитанное на то, что это подтолкнет А. Гитлера к нападению на СССР. Если бы эти планы не удалось расстроить политико-дипломатическими средствами, реальных шансов на спасение не было бы. Большую опасность представляло возможное выступление Японии против СССР с перспективой ведения одновременной войны на Западе и на Востоке.

Но советскому правительству путем заключения договоров о ненападении с Германией 1939 г. и нейтралитете с Японией удалось расколоть единый антисоветский фронт потенциальных противников и добиться того, что западные страны, подталкивавшие Гитлера на Восток, впоследствии сами вынуждены были выступить на стороне Советского Союза. Наша страна получила возможность разделаться вначале с фашистской Германией, а затем с Японией.

Создание антигитлеровской коалиции во время Второй мировой войны было огромной дипломатической победой, которая во многом предопределила течение и исход войны. Конечно, этому способствовали и некоторые объективные международные обстоятельства, но Советскому Союзу удалось вырваться из кольца враждебного окружения. Когда В. Резун в книге «Ледокол» и некоторые историки «задним числом» продвигают версию о том, что И. Сталин готовился первым напасть на Германию, а А. Гитлер упредил его, они не учитывают, что именно И. Сталин ни при каких обстоятельствах не мог пойти на это, так как СССР тогда мог остаться в полной международной изоляции.

Не надо забывать и о том, что идеологически руководители западных стран были ближе к фашистской Германии. И наши западные союзники в конце 1930-х годов очень хотели, чтобы Гитлер воевал с Советским Союзом.

Так, в книге американского полковника Р. Хоббса «Миф о победе. Что представляет собой победа на войне» отмечается, что, участвуя в антигитлеровской коалиции, западные союзники играли на руку Советскому Союзу, хотя интересы Запада в принципе были гораздо ближе и теснее связаны с интересами Германии, нежели с интересами СССР.

Особенно много искажений различных фактов, связанных с начальным периодом войны и ходом войны в целом.

Как указал недавно В. Путин, надо и с нашей стороны объективно освещать события войны. Война, как известно, сложилась для нас очень трудно, вначале СССР потерпел ряд серьезных неудач.

Прежде всего были допущены крупные просчеты в определении возможных сроков нападения Гитлера на Советский Союз. В связи с этим главной причиной неудач СССР в начале войны было то, что войска приграничных округов не были заблаговременно приведены в боевую готовность и до начала нападения противника не заняли предназначенных оборонительных позиций. Они оказались по существу на положении мирного времени и не смогли своевременно подготовиться к отражению агрессии.

Разведка своевременно обнаружила и точно докладывала о планах гитлеровского командования и сроках возможного нападения фашистской Германии на СССР. И действительно, советские разведчики много сделали для раскрытия замыслов

противника. Однако разведка означает не только получение данных о противнике, но и их умелый анализ, мужественное отстаивание своих доводов.

Разведданные поступали от различных ведомств и отличались противоречивостью. Международный фонд «Демократия» издал сборник важнейших документов за 1941 год, где в предисловии к первому тому сказано, что никакого внезапного нападения не было: Сталин имел точные данные о готовящемся нападении, но пренебрег ими. Но для тех, кто все же хочет по-настоящему разобраться в событиях прошлых лет и узнать истину, такого объяснения недостаточно. Все равно остается вопрос: почему так поступил Сталин?

Несмотря на все его ошибки, он не был врагом своей страны, не хотел допустить ее поражения. Это подтверждается его последующими действиями в ходе всей войны.

Обстановка накануне войны была значительно сложнее, чем то, как это иногда преподносится. В Генштаб поставлялись разведданные и документы, касающиеся не только возможного нападения, но и того, что это дезинформационные сведения. Посол СССР в Великобритании И. Майский буквально накануне войны сообщил в Москву подробные сведения о военных приготовлениях Германии и в конце донесения сделал вывод, что Гитлер сможет напасть на СССР только после того, как покончит с Англией. Начальник Главного разведывательного управления Ф. Голиков и нарком внутренних дел Л. Берия представляли И. Сталину доклады о развертывании германских вооруженных сил у наших границ и завершали их выводами о дезинформационном характере этих сведений и т.п.

В качестве сроков гитлеровского нападения назывались 15 апреля, 1, 15, 20 мая, 15 июня. Сроки проходили, а нападения не было. Много было и другой дезинформации.

Сегодня иногда судят об этих противоречивых явлениях чрезмерно упрощенно и в отрыве от того, что происходило в действительности. Это относится и к существовавшей в то время версии о том, что Гитлер не будет воевать на два фронта и поэтому не нападет на СССР, пока не разделается с Англией. Но это была по существу подмена реальной действительности отвлеченными, схематичными положениями, порожденными историческими стереотипами. Фактически в 1941 г. никаких двух фронтов для Германии не было. После быстрого поражения англо-французских войск в 1940 г., чего И. Сталин никак не ожидал, Англия, которая располагалась за Ла-Маншем, серьезной угрозы для Гитлера на континенте не представляла.

И. Сталин внушал себе и своим подчиненным, что нападение может быть только после капитуляции Англии, он полагал, что начало войны можно будет отсрочить до 1942 года, и все свои решения и действия подчинил этому соображению. Будучи уверенным, что все так и будет, он поручил сделать сообщение ТАСС от 13 июня 1941 г. о том, что пакт о ненападении Германией будет соблюдаться. Поэтому когда 22 июня 1941 г. Германия совершила нападение на Советский Союз, это для Сталина и всех других было неожиданным. Отсюда и внезапность нападения.

Советское политическое руководство, Наркомат обороны и Генштаб не смогли адекватно оценить сложившуюся обстановку и не приняли своевременных мер для приведения Вооруженных Сил в полную боевую готовность и исключения эффекта внезапности. Это была роковая ошибка.

В результате успешно проведенной индустриализации страны, культурной революции и других мероприятий экономические и другие возможности страны значительно возросли, а армия и флот получили новое вооружение, но с точки зрения организационной и в плане управляемости не все было доведено до конца. Поэтому эти возможности не удалось в полной мере использовать.

В некоторых работах справедливо отмечается, например, что соединения и части личным составом и техникой не были доукомплектованы до штатов военного времени,

новые образцы танков и самолетов распылены, а не направлены на формирование хотя бы нескольких боеспособных соединений, полевая и зенитная артиллерия оторвана от своих дивизий и отправлена на полигоны и т.п. Авторы этих рассуждений проводят их, как правило, в отрыве от конкретных условий, в которых подобные решения принимались. Но ведь заведомо пагубных решений никто не искал. Все хотели сделать как можно лучше. Например, артиллерия была оторвана от своих дивизий и находилась на окружных полигонах, потому что после развертывания она еще ни разу не стреляла, и в таком виде ее нельзя было посылать в бой.

Искажаются многие события войны. Возьмем, к примеру, операцию Западного фронта («Марс»), которая проводилась на Ржевском направлении. Американский историк Д. Гланц написал специальную книгу по этому поводу. Он ее назвал «Величайшее поражение Жукова». Но эту операцию нельзя рассматривать в отрыве от Сталинградской операции. Она проводилась для того, чтобы не дать противнику возможности перебрасывать на Сталинградское направление силы из состава Центральной группы армий (ЦГА). Эта задача была выполнена. Ни одной дивизии противник не перебросил из ЦГА на сталинградское направление.

Великая Отечественная война и Вторая мировая война в целом навсегда останутся одними из самых ярких и трагических страниц в истории нашей страны. Много невзгод и лишений пришлось испытать советскому народу и его Вооруженным Силам. Но тяжелая, ожесточенная борьба с фашистскими захватчиками увенчалась нашей безоговорочной победой. Разные страницы были в истории войны, и их толкование еще долго будет вызывать горячие споры и различные суждения. Но никто не сможет отрицать главного: советский народ и его Вооруженные Силы вынесли на своих плечах основную тяжесть войны и внесли решающий вклад в освобождение народов Европы и Азии и достижение победы над фашистской Германией, милитаристской Японией и их союзниками.

Весьма важным является и то обстоятельство, что несмотря на все противоречия и социально-политические различия, народы Советского Союза, США, Англии, Франции, Китая и других стран нашли возможности и пути налаживания политического, экономического, военного сотрудничества в интересах достижения общей победы над врагом. И один из уроков Второй мировой войны состоит в том, что во имя предотвращения новой войны и решения сложнейших глобальных проблем выживания человечества народы различных стран и в современных условиях могут и должны проложить новые пути укрепления доверия и сотрудничества. И для того, чтобы не повторять ошибок прошлого и не порождать новый виток конфронтаций, может быть, стоило бы уяснить, что одних заверений о партнерстве и сотрудничестве недостаточно. Надо взять курс на искреннее и более последовательное сотрудничество, не разделяя снова мир на победителей и побежденных в «холодной войне».

И в этом новом мире неизбежными будут и соперничество, и конкуренция, и отстаивание национальных интересов, но объединяющими должны быть общие интересы взаимной безопасности и выживания всех народов, особенно в современных условиях, когда многие государства располагают ядерным оружием.

Фронтовики, сражаясь за свою Родину, не щадя своей жизни, думали, конечно, и о том, что они воюют и за наше лучшее будущее, поэтому не следует всех участников войны зачислять в консерваторы. Никто так глубоко не заинтересован в обновлении страны, в ее демократическом развитии, как ветераны войны. Но мы – за правовое государство и демократию, в основе которых – уважение к своему Отечеству, и за обновление, которое не ухудшает, а улучшает жизнь людей.

Конечно, во время войны было много тяжелых дней и ночей, были неудачи и крупные поражения. И нам, солдатам и командирам, порой трудно было понять многие неурядицы и случаи неорганизованности, которые проявлялись в ряде случаев. Беды наши складывались из ошибок разных людей, имеющих различные звания и должности. Конечно, нельзя ставить на одну доску ошибки высшего руководства, стоившие миллионов жизней, и ошибки командира роты или солдата, следствием которых стала потеря занимаемой позиции. Но если до конца быть честным, то вряд ли кто-либо из фронтовиков возьмется сегодня утверждать, что только он безупречно воевал и к общим неудачам никакого отношения не имеет.

Русские солдаты в 1812 г. хотя и не очень восторженно относились к тяжелым отступлениям и к сдаче Москвы, но верили, что у Кутузова другого выхода нет. Во время Великой Отечественной войны большинство советских людей вопреки всему верили своему руководству. И вера солдата в правоту нашего дела, в действия командиров, помноженная на веру командиров в своих солдат, несмотря на все допущенные ошибки и просчеты обеспечили нашу Великую Победу.

Могут и должны быть различные взгляды в отношении военных аспектов Второй мировой войны, ее важнейших событий, итогов, оценок деятельности отдельных личностей. Только сопоставляя различные точки зрения, критически осмысливая нашу историю, узнавая новые факты, мы будем приближаться к постижению исторической истины. Но никак не могут быть приняты нигилистическое ниспровержение всего, что сделано во время войны во имя Победы, унижение святого подвига участников войны, подмена научного поиска, ответов на трудные вопросы «околоисторическими», политическими интригами, серьезного изучения и анализа сложнейших противоречий событий и фактов – невежественными и глупыми версиями.

Несмотря на значительные изменения в сфере современного военного дела, история Второй мировой войны, особенно Великой Отечественной, как и история локальных войн послевоенных лет, остается богатейшей сокровищницей ценнейшего боевого опыта, изучение которого побуждает к творческому процессу, порождает глубокие мысли и приводит к выводам, во многом сохраняющим свою актуальность в наше время. И всем нам надо обязательно заглядывать в будущее и думать о том, как не растерять это драгоценное национальное достояние, добытое представителями предыдущих поколений.

Народы Советского Союза выступали во время войны единой братской семьей и совместными усилиями одержали Победу. Распад Союза и годы независимости республик показали только их полную зависимость друг от друга. Победа и обильно пролитая кровь объединили нас навечно – и мертвых, и еще живых… И 70-летие Великой Победы надо отметить как общий праздник всех народов!

Хотелось бы только пожелать, чтобы ветераны войны до конца своих дней сохранили и передали новым поколениям то особое чувство душевного подъема и окрыленности, которым все мы были переполнены 9 мая 1945 года. Ведь именно этого больше всего не хватает нашим детям сегодня. Одолжите им из Ваших сокровенных запасов частичку тепла и доброты, Вашего фронтового, теркинского оптимизма, когда даже в 1941 году под Москвой, где мы стояли на краю гибели, сапер на дорожном столбе написал: «До Берлина – 2 000 км», а идущий из последних сил по глубокому снегу пехотинец добавил: «…Ничего, дойдем!» (вместо «ничего» было написано более «крепкое» слово). Такие солдаты и народ, их породивший, все одолеют, они непобедимы! А это – залог того, что Россия, несмотря ни на что, может и должна возродиться как великая держава!

16–17 марта в Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан состоялась Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием, посвященная 70-летнему юбилею Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг. «Великая Победа советского народа: уроки истории и вызовы современности». Редакция журнала публикует два доклада пленарной части конференции.

Вторая мировая война: итоги и современная политическая повестка дня

С. ЛАВРЕНТЬЕВ, В. САВИЧЕВ

Исследуя с исторических позиций итоги Второй мировой войны, следует отметить несколько ключевых факторов, предопределивших не только эти итоги, но и современное состояние глобального политического пространства.

Прежде всего, это были противоречия идеологического, экономического, культурного характера. Но, что самое главное, политическим элитам Европы и США не хватило понимания, что «заигрывание» с милитаризмом, реваншизмом, ксенофобскими настроениями, отказ от честного партнерства для создания дееспособной системы коллективной безопасности, стремление направить военную агрессию в выгодное из сиюминутных соображений русло – все это и привело к гибели десятков миллионов людей и масштабным разрушениям. Война, особенно когда она осуществляется с использованием оружия массового поражения, с применением современных технологий и машин, становится непредсказуемым действием, способным погубить всех, в том числе и ее инициаторов.

Система коллективной безопасности (в частности, для Европы), которая предполагает уважение национальных интересов и мнений каждой стороны, отсутствие «двойных стандартов» и однобокого освещения реалий, при которой присутствует единое понимание базовых ценностей и целевых установок мирного сосуществования, – это и сейчас ключевая задача мирового политического процесса. С учетом современного уровня вооружений война сегодня не является мифом. Народы Югославии, Кавказа, Северной Африки и Ближнего Востока наглядно убедились в том, что разжечь пожар войны не так уж сложно. При этом ощущение «слабости» соперника становится дополнительным стимулом для попытки решить сложные политические вопросы не за столом переговоров, а с применением бомб и ракет.

Мировая коллективная безопасность не может быть отдана на откуп одному «мировому жандарму» или сверхдержаве. Мир будет прочен только тогда, когда вся система «сдержек и противовесов» сможет прочно удерживать стороны от соблазна перевести политический спор в силовое выяснение отношений. Опыт Первой мировой войны показал, что для сохранения стабильного мира очень важное значение имеет справедливое и соразмерное реальному распределению сил послевоенное соглашение сторон.

Ялтинско-Потсдамские соглашения стали продолжением европейской традиции постконфликтного мироустройства на базе вестфальских принципов. Хотя на конференциях «большой тройки» (лидеров СССР, США и Великобритании) в Ялте (4–11 февраля 1945 г.) и в Потсдаме (17 июля–2 августа 1945 г.) были лишь намечены общие контуры

Лаврентьев Сергей Николаевич, канд. ист. наук, ректор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ)
Савичев Владимир Леонидович, канд. полит. наук, доцент БАГСУ

послевоенного устройства, эти договоренности носили столь концептуальный характер, особенно по территориям и границам, что сохраняют свою силу и по сей день. Поэтому недооценивать эти «краеугольные камни» послевоенного устройства – значит поставить под сомнение все базовые принципы мирного сосуществования не только в странах Европы, но и в других частях света.

Государства, рассматриваемые как ключевые субъекты политического пространства, баланс сил, национальный интерес, внутренняя и внешняя легитимность власти – все эти фундаментальные основы мировой политической системы получили свое договорное продолжение. Сила – военная и экономическая – рассматривалась как ключевой фактор арбитража согласования интересов. Однако при этом разрушительные итоги мирового конфликта заставили заложить вполне работоспособную архитектуру дипломатического урегулирования конфликтов. Институциональной основой для этого стала ООН и ее структуры. Устав ООН, принятый 50 государствами-учредителями на конференции в Сан-Франциско 26 июня 1945 г., вступил в силу 24 октября того же года. «Краеугольным камнем» выработки согласованных позиций стало «право вето» в Совете Безопасности у каждой из 5 держав-победительниц, которые впоследствии стали закрытым клубом стран – легитимных обладателей ядерного оружия. Затем этот мировой институт согласования политических интересов стал дополняться континентальными институтами, миссией которых было улучшение атмосферы доверия и согласия в условиях мирного сосуществования. Наглядный пример этому – Хельсинкские соглашения 1975 года и последовавшие за ними меры по развитию институтов согласительных процедур.

Появление в мире двух сильнейших политических игроков, которые базируются на различных идеологических ценностях, но способны достичь компромисса по поставленным целям, послужило основанием создания биполярной мировой политической системы. Именно эта конкуренция стала «двигателем» развития человечества. В соревновании систем огромное значение имели технологические преимущества, научные знания, степень социального комфорта, экономические потенциалы, возможность концентрировать ресурсы на ключевых направлениях развития.

Мир «обрастал» глобальными связями, накапливал огромные ресурсы, совершенствовал технологические уклады, при этом резко сократив объем потерь от военных конфликтов в сравнении с создаваемыми материальными и культурными ценностями.

Вторая мировая война стала жесточайшей схваткой систем с разными представлениями о мироустройстве. В истории человечества таких примеров существует немало. Но особенностями этого конфликта были даже не его масштабность и число жертв, а тот факт, что в ходе этого противостояния человечество создало предпосылки для уничтожения себя как вида, а планеты – как среды обитания.

Общее понимание того, что отныне глобальный конфликт будет последним в истории человечества, заставило с большой осторожностью подходить к пересмотру достигнутого в 1945 году паритета сил. Ни корейская война, ни Карибский кризис, ни остальные прямые и косвенные «сшибки» двух главных полюсов мировой политической системы не выходили на уровень, когда массированное применение атомного и термоядерного оружия становилось неизбежным.

Резкое расширение в послевоенную эпоху практики международного сотрудничества общественных организаций, укрепление экономических связей негосударственных корпораций, появление в большом количестве международных институтов гуманитарного, технологического, культурного, правового взаимодействия способствовали выводу этих структур на уровень политических субъектов, которые получили возможность на равных говорить и договариваться с государствами. Поэтому в мировой политической практике различные международные организации, политические и экономические, правительственные и неправительственные, наряду с государствами, стали равноправными субъектами системы международных отношений.

Но и среди самих государственных образований резко возросло число независимых государств. Хотя зачастую они и не имели возможности самостоятельно отстаивать свои национальные интересы, что создавало для них ограниченный перечень возможностей развития: включиться в орбиту влияния США или СССР. В 50-е годы XX века процесс деколонизации способствовал формированию движения неприсоединения. Югославия и Индия стали «локомотивами» нового мирового движения неприсоединившихся стран. В 1961 г. в Белграде были провозглашены основные принципы этого движения: неучастие в военных блоках, отказ от предоставления своей территории для размещения иностранных военных баз, ликвидация колониализма, мирное урегулирование международных вопросов, развитие равноправного сотрудничества и мирного сосуществования.

В 1960–70-е годы происходило становление новых центров силы в Западной Европе, Китае, затем Японии, ставшей первой страной, перешедшей на постиндустриальный уровень развития.

И, тем не менее, биполярная система определяла политический процесс. Стала ли она «тормозом» на пути развития мировой политической системы в 80-х годах XX века?

Да, она нуждалась в реформировании отдельных компонентов, но не слома, а трансформации. В реальности же с начала 1990-х годов, после распада СССР, система, которая сохраняла хрупкий баланс сил в мире и несла ответственность за недопущение мирового ядерного конфликта, была ликвидирована, и в глобальном пространстве появился единственный игрок, который почувствовал полную бесконтрольность по отношению к своим действиям. Конкурентная среда была монополизирована.

Архитектура мировой безопасности в настоящее время испытывает серьезные затруднения. Особенно наглядно это видно на примере роли ООН. Примеры Югославии, Ирака, Ливии наглядно свидетельствуют о том, что политики США считаются с этой ключевой международной организацией, только когда она безоговорочно поддерживает их позицию. И очень вольно трактуют решения Совета Безопасности, а то и вовсе игнорируют их в тех случаях, когда они мешают совершению ими агрессивных действий в отношении суверенных стран.

Односторонняя сдача позиций, которая была допущена советским руководством в конце 80-х годов XX века, породила опасную иллюзию, что в современном мире больше нет сдерживающих факторов для действий единственной оставшейся сверхдержавы. Политическая элита США стала рассматривать себя как единственного победителя в глобальном противостоянии, а принципы послевоенного урегулирования посчитала устаревшими и уже не имеющими реальной силы. В США был создан целый набор теорий, призванных обосновать их право без оглядки на правовые нормы и последствия, под предлогами борьбы с терроризмом, наркотрафиком, «неправильными» режимами и т.п. развязывать или поддерживать войны, жертвами которых стали миллионы мирных граждан. Со времени развала биполярного мира более 10 раз США активно участвовали в подобных конфликтах. Согласно последнему отчету Исследовательской службы Конгресса (CRS), «цена» американских войн за 13 лет, начиная со времени терактов 11 сентября 2001 г., к 2014 году достигла колоссальной суммы – 1,6 триллиона дол.

Но человечество за это время накопило и больше возможностей сопротивляться вооруженному диктату; движение за мир, которое выражает интересы миллиардов людей, становится все авторитетнее и мощнее. И, тем не менее, именно паритетный баланс силовых возможностей удерживал мировых лидеров от соблазна отдать приказ решительно уничтожать силы конкурирующей стороны, способствовал предотвращению опасной эскалации конфликтов и перевода их из локальных масштабов в мировой. Ядерное оружие, в соответствии с последствиями своего применения, способно уничтожить всю планету, оказать отрезвляющее воздействие на политических деятелей различных уровней и разной степени ответственности.

Стабильность, сохраняемая в рамках Ялтинско-Потсдамских соглашений, держалась на балансе сил, невозможности заставить ключевых игроков действовать под давлением внешних распоряжений, соответственно оставлявших для них необходимый дипломатический маневр. Она была неустойчивой, непрочной, но способной адаптироваться к новым вызовам времени, к качественному изменению глобальной политической, экономической, информационной и культурной среды. Она была конфликтной в своей основе, базировалась на равновесии, основанном на страхе, и позволяла путем осуществления локальных противостояний снижать градус напряженности, выяснять реальное соотношение сил, не переходя черту, когда глобальный конфликт становился неизбежным.

При этом обе стороны научились не только совершенствовать свой военно-технологический потенциал, но и находить форматы соглашений, позволяющих не допускать его бесконтрольного распространения. Например, Договор о нераспространении ядерного оружия и сегодня остается действующим фактором мировой политики.

Сегодня, когда СССР уже нет, США утратили свои недосягаемые позиции в экономике, а технологическое развитие охватывает все больше стран, в том числе и те, которые 70 лет назад казались безнадежно отставшими, требуется вовлекать большее число ключевых игроков в систему коллективной ответственности за поддержание стабильности и безопасности в мире. Жесткая блоковая система уже не в состоянии ее обеспечить, поскольку, как показала практика, только в полной мере суверенные страны способны добиваться устойчивого экономического роста, а значит, существенным образом менять глобальную расстановку сил.

Но это означает создание более сложной, чем в настоящее время и в период биполярности, системы согласования интересов и ликвидацию монополии США на бесконтрольное применение силы. Мир неизбежно столкнется с огромным сопротивлением политической элиты США выстраиванию адекватной современным реалиям мировой системы коллективной безопасности.

Именно потребность в коллективной безопасности сегодня привлекает страны к поиску новых форматов международного взаимодействия. И роль БРИКС как формата согласования позиций четырех экономик, входящих в первую десятку, как содружества, имеющего в своих рядах две страны с «правом вето» в ООН и легальным ядерным потенциалом, в этом процессе является главным драйвером создания новой конструкции отношений международной безопасности. Эпицентр мирового экономического развития перемещается в Азию. Именно здесь и может быть сформирована территория стабильности.

В этой связи повышается и роль ШОС как региональной площадки согласования интересов, если в ее рамках удастся выстроить дееспособную и взаимовыгодную систему многосторонних договоренностей и гарантирования политической стабильности в странах региона.

При этом надо понимать, что концепция преобладания в международной политике общечеловеческих ценностей явно не выдержала проверки временем. В зависимости от интересов конкретных политических и экономических групп одни и те же события трактуются очень вольно. Например, на лидера Сирии США и Европа воздействуют всеми возможными средствами (не исключая и военных) за то, что он, с их точки зрения, не подчиняется требованиям оппозиции. А, например, для президента Украины абсолютно не обязательны требования соглашения о создании правительства национального единства, гарантами которого обязались быть Франция, ФРГ и Польша. Никаких санкций за срыв процесса национального примирения и непропорциональное применение военной силы, в том числе и неизбирательного действия в отношении мирного населения Востока Украины, не предусматривается.

«Двойные стандарты» стали нормой современной политики. А значит, неизбежно повышение риска конфликтности в сфере международных отношений. Достижение

согласованного миропорядка станет возможным только при понимании всеми сторонами, что вооруженный конфликт не в состоянии предоставить им дополнительные преимущества, а приводит лишь к растрате имеющихся ресурсов. Это означает, что для России сегодня особенно актуальны укрепление собственной экономической, военно-технологической базы, повышение качества государственного и корпоративного управления, наращивание взаимовыгодного сотрудничества с максимально возможным числом стран, с уважением относящихся к национальным интересам нашей страны. Следовательно, для планирования шагов в глобальном политическом пространстве важно не только то, чего мы хотим, но и то, что мы можем. Гарантия сохранения мира и собственной безопасности не в подчинении диктату мирового гегемона, а в способности адекватно отвечать на внешние вызовы.

Односторонние уступки только ухудшат международное положение Российской Федерации и сократят ее выгоды от взаимодействия с внешним миром. Идеализм в виде теории «отказаться от войны, прекратить гонку вооружений, сократить военные бюджеты и распустить военные группировки» или деклараций уважения суверенитета, не основанных на реальных ресурсах и балансе сил, – это путь к политическому поражению.

С другой стороны, в современном мире обязательно проигрывает сторона, позволяющая втянуть себя в затяжной военный конфликт. Поэтому подыгрывание силам, стремящимся втянуть Россию в территориальные, экономические, политические споры с соседями, которые можно перевести в формат вооруженного противостояния, – это также путь к деградации экономического потенциала и ухудшению внешнеполитических позиций.

Окончание «холодной войны», воспринятое в США как победа над СССР и всем социалистическим блоком, породило в некоторых странах иллюзию наступления долговременной эры гегемонии США. Но, как показывает история, попытки одного субъекта диктовать другим субъектам свою волю приводят к активизации борьбы против такого вызывающего поведения. До тех пор, пока США и СССР совместно были заинтересованы в сохранении согласованного мирового порядка и имели для этого необходимые экономические, военные и идеологические ресурсы, биполярная система демонстрировала свою дееспособность. Сейчас ситуация другая. Во-первых, на долю США приходится лишь около 22 % мирового валового продукта. Примерно столько же производят страны ЕС совместно. Совокупный ВВП стран БРИКС еще больше. Экономически США не являются абсолютным гегемоном. Более того, удельный вес этой страны в мировой экономике неуклонно сокращается.

В военной сфере США остаются лидером. Но не безусловным. Российская Федерация имеет сопоставимый с ними ядерный потенциал. КНР серьезно занялась модернизацией собственной армии, что с учетом экономических возможностей и человеческого потенциала этой страны может привести к созданию паритетного с США неядерного военного потенциала.

Развитые страны Западной Европы категорически не хотят нести дополнительные затраты на усиление позиций США через укрепление военной мощи блока НАТО. США сейчас сознательно разжигают противоречия и вооруженные конфликты на европейском континенте. Чтобы заставить политиков и общественность европейских стран поверить в необходимость усиления военной составляющей проамериканской политики, и создается образ «агрессивной» России, актуализируются проявления исламского экстремизма, поддерживается возрождение профашистской милитаристской идеологии.

Гегемонизм США не подкрепляется адекватными экономическими и военными ресурсами. При этом и в идеологическом плане американский образ жизни сильно потерял в своей привлекательности. Это можно исправить лишь путем снижения качества жизни в других регионах планеты или резкого улучшения социально-экономической ситуации в США. Последнее сделать очень сложно, учитывая, что 18,1 трлн дол.

государственного долга серьезно ограничивают возможности использования фактора мирового эмиссионного центра как источника инвестиций для решения этой задачи. Значит, в качестве более привлекательной будет рассматриваться теория «управляемого хаоса», которой придерживаются политические элиты США последние 15 лет. И мы наглядно видим, что пристальный интерес США к какому-либо региону обязательно оборачивается дестабилизацией в этом регионе политической ситуации, «цветными» революциями, «разворачиванием» либо обострением вооруженных конфликтов.

Попытки пересмотреть итоги Второй мировой войны сейчас предпринимаются не столько с позиций принижения роли СССР, сколько в соответствии с задачами полного слома сложившихся правил мирного сосуществования и традиций невоенного решения конфликтов и противоречий. А значит, для поиска новых возможностей развязывания войн.

США остались в выигрыше в результате обеих мировых войн, разоривших Европу. И «раздувание» аналогичного масштабного конфликта на европейском континенте закономерно рассматривается политическими элитами США как способ сократить ресурсную базу наиболее развитых стран, соответственно повысив свой удельный вес как в мировом ВВП, так и в глобальном сложном балансе сил.

Украина в этой политической стратегии используется как слабое звено, из которого можно соорудить «пороховую бочку», своим взрывом способную задеть интересы и европейских государств, и стран СНГ. И в этом ключевой момент драмы украинского общества, которое рассматривается просто как расходный материал в геополитических играх США.

Главный урок Победы СССР во Второй мировой войне: мир во время войны достается очень дорогой ценой, поэтому за него надо бороться, чтобы война не началась. Каждый год мирной жизни делает подвиг наших предков еще более значимым, но не снимает с нас ответственности за сохранение мирной жизни, особенно когда в глобальной политике риски вооруженных конфликтов возрастают.

Историческая память о Великой Отечественной войне в национальном самосознании россиян

М. ЯМАЛОВ

События последних лет заметно обострили внимание к истории Второй мировой войны, к содержанию и значению Великой Победы 1945 г. Политики и идеологи западных стран, в том числе постсоветских государств, продолжают распространять тенденциозные, искаженные представления о ходе и результатах войны, о роли нашей страны в разгроме фашизма и послевоенном переустройстве мира. Их утверждения нередко приобретают фантастический характер, поскольку они переворачивают с ног на голову реальные, даже широко известные факты. По существу, в геополитических целях идет настоящая информационная война за социальную память, за сознание подрастающих поколений. И в этих условиях люди далеко не всегда проявляют иммунитет критического отношения к попыткам намеренной фальсификации прошлого.

На наш взгляд, было бы ошибкой усматривать в этой ситуации лишь современные конъюнктурные подходы западных партнеров России. В широком цивилизационном плане здесь несомненны повторяющиеся, многовековые геополитические парадигмы. Они

Ямалов Марат Барыевич, д-р ист. наук, профессор Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы. E-mail: mb_profi@mail.ru

различимы с древнейших времен отечественной и мировой истории, циклически, но устойчиво встречаются и в последующих столетиях, вплоть до нашего, – с расширением НАТО на Восток, с размещением вокруг России баз и системы ПРО, с двойными западными стандартами, санкциями и т.д.

В крупных событиях отечественной истории можно усмотреть некоторые знаковые аспекты. В этом ключе отметим выход России к океанам и морям; притяжение к ней многих евроазиатских народов, духовно-культурное влияние на них, значимую роль в освобождении и защите славян; разгром наиболее сильных агрессоров, претендующих на мировое господство, в особенности – спасение человечества от фашистского порабощения. Эти моменты помогают глубже понять и оценить духовно-нравственное и культурное наследие России, ее воинскую славу, неимоверные испытания, поражения и победы. Страна на огромных просторах сосредоточивалась и поднималась, была путеводной звездой, маяком для многих других стран. Невозможно представить себе человечество без такой страны, без такого народа, без этой высокой культуры.

Подобные рассуждения выводят нас к определению такого философского понятия, как «национальная идея». В научной литературе данное явление трактуется как обобщение национального самосознания, понимание смысла существования того или иного народа, этноса или нации. В русской философской и политологической традиции к определению и пониманию идеи, сущности нации обращались такие известные мыслители, как Л.А. Тихомиров, Н.А. Бердяев, С.Н. Булгаков, П.Б. Струве, И.А. Ильин, Л.П. Карсавин, Л.Н. Гумилев и многие другие [6].

Большое влияние на теоретическое осмысление содержания национальной идеи оказал В.С. Соловьев. Философ был убежден, что каждая нация, объединенная в государство, выполняет в историческом развитии свою функцию, словно занимая свыше отведенное ей место в социальном прогрессе. Такое призвание определяет присущее ей самопожертвование, саморазвитие согласно принципам свободы, справедливости, добра и любви. «…Идея нации есть не то, что она сама думает о себе во времени, но то, что Бог думает о ней в вечности!» – образно утверждал В.С. Соловьев [4, 220–221].

События последних лет, реакция на них подавляющего большинства населения продемонстрировали единство общества в стратегических подходах к своей истории, настоящему и будущему. Думается, только в таком естественном порыве и проявляется национальная идея. Если сформулировать реальный вектор, сигнал общественного сознания, то он выражается в двух словах – Великая Россия, то есть ее достойное место в прошлом, современности и будущем. В такой формуле «наше все» – российская цивилизация, ее история, русский мир, отечественная культура, не меркнущие в веках победы. Это то, что особенно ярко обосновывали Петр I, Екатерина II, П.А. Столыпин и другие российские деятели.

Президент РФ В.В. Путин, понимая всю опасность сложившейся в начале «нулевых годов» ситуации, четко сформулировал свое понимание сути идеи: «Альтернатива для нашей страны проста – либо Россия будет сильной, либо ее не будет вообще!» [2].

Нельзя расценивать подобные настроения как ностальгию по империи, стремление к имперскому реваншу. Для россиян в целом не характерно мышление метрополии, ощущение превосходства по отношению к колониям, которых и не было. Неопровержимо то, что в целом ряде союзных республик жизненный уровень людей был выше, чем у населения центральной России. Российская Федерация имела меньше политических прав в сравнении с другими республиками. Даже в ООН, в отличие от Украины и Белоруссии, она вошла только после распада Союза, как его правопреемница.

В годы Великой Отечественной войны страну защищали люди самых разных национальностей, независимо от места проживания. Горькую чашу испытаний, лишений и скорби испил весь советский народ. Поэтому при обсуждении национальной идеи речь идет не о державных притязаниях, экспансии силы, а о национальном достоинстве, национальной гордости, защите национальных интересов. Национальная идея – это понимание необходимости развитой экономики, социальной сферы, достойного уровня жизни, приоритета в самых различных областях, от исследования космоса до достижений в спорте. Великая Россия – это, прежде всего, великий вклад в судьбы человечества!

Но и сегодня, как и в прежние времена, Россию зачастую обвиняют то в милитаризации сознания населения, то в намеренном преувеличении значимости вклада СССР в дело Победы, то в желании воссоздать послевоенный мир. В таком духе идут процессы идеологизации и политизации истории Великой Отечественной войны. Но сквозь массивы фактологии на первый план непрерывно выходят духовно-нравственные аспекты жизни и деятельности народа в условиях тяжелейших испытаний, жестоких поражений и заслуженных побед. В этом и заключается смысл исторической памяти, сохранения исторического наследия. Именно поэтому Великая Победа 1945 года становится «мишенью» идеологических противников России.

Не прекращаются попытки обвинить нашу страну в развязывании Второй мировой войны, принизить роль СССР в разгроме фашизма. Не ослабевают нападки на руководство страны, полководцев, солдат Великой Отечественной войны. Повторяются случаи уничтожения памятников, мемориалов, посвященных павшим героям. Подобные тенденции активизируются по мере усиления России, обнажая и стимулируя стратегию низведения ее до региональной, сырьевой страны.

К сожалению, все еще распространяются в печати уничижительные версии о «заваливании противника трупами», о несопоставимых фантастических потерях, агрессивности и жестокости освободителей и т.д. Появляются десятки «разоблачений», «опровержений» и «уточнений», точечных «сомнений», «упреков», «обвинений», новых «версий» хода войны. Большинство из них носят безапелляционный и провокационный характер и даже не заслуживают опровержения, тем более обсуждения. Целью подобных высказываний выступает дискредитация, принижение подвига народов СССР.

Можно быть уверенными, что из самосознания российского многонационального народа невозможно вычеркнуть его историческое прошлое. И это вопрос не только и не столько науки. Останутся в народе образы полководцев Г. Жукова, К. Рокоссовского, И. Конева, Н. Ватутина, А. Василевского, И. Черняховского, М. Ефремова, И. Панфилова, М. Катукова и многих других. Не забудутся имена героев – А. Матросова и М. Губайдуллина, В. Талалихина, Н. Гастелло, З. Космодемьянской, В. Дубинина, О. Кошевого, Н. Кузнецова, М. Расковой, Н. Лунина, А. Маринеско. Останутся в памяти народа герои Брестского гарнизона, ополченцы, партизаны, ленинградцы, севастопольцы, панфиловцы на Волоколамском шоссе, танкисты под Прохоровкой, бойцы, форсировавшие Днепр, освободители Белоруссии и миллионы других защитников Родины.

Время не может затушевать такие события, как начало Великой Отечественной войны в июне 1941 г., оборона Москвы, блокада Ленинграда, Сталинградская битва, Курская битва, операция «Багратион», освобождение народов, Победа 1945 г. Они так же вошли в историю, как события на Куликовом поле, ополчение Минина и Пожарского, битва при Бородино, оборона Севастополя в Крымской войне. О защитниках Родины напоминают 13 городов-героев, 9 из которых находятся в России, 40 городов воинской славы. Созданы замечательные мемориалы и памятники в Москве, Смоленске, Волгограде, Санкт-Петербурге, Севастополе, Киеве, Минске, Бресте и многих других городах мира.

Бережное отношение к памяти о войне характерно для всех российских регионов. Народный подвиг нашел отражение в многочисленных источниках прошлого, в названиях улиц, экспозициях государственных и общественных музеев, произведениях литературы, искусства. Немало сведений откладывается в родословных, семейных преданиях и реликвиях. Память о Великой Отечественной войне органично входит в национальное самосознание россиян как совокупность отдельных фактов личных биографий, судеб.

Как известно, в Республике Башкортостан много внимания уделяется сохранению исторической памяти о Великой Отечественной войне. Продолжается ее изучение и осмысление в обширной научной историографии. Изданы серии книг «Память», «Они вернулись с победой», «Герои тыла», сборники воспоминаний, произведения художественной прозы и поэзии. Возведены памятники и мемориалы, многочисленные государственные и общественные музеи, особенно при учебных заведениях, предприятиях и организациях. Успешно работают Музей Боевой славы и Парк Победы, Музеи 112-й (16-й гвардейской) Башкирской кавалерийской дивизии, Дважды Героя Советского Союза М.Г. Гареева, генерала М.М. Шаймуратова, генерала М.А. Гареева и др. Многие годы функционируют ветеранские, афганские организации, военно-исторические клубы, движение поисковых отрядов, «Бессмертный полк» и другие. Они создают сайты в Интернете, занимаются восстановлением имен погибших, проводят исторические реконструкции событий, готовят ценные историко-документальные публикации.

Значение событий Великой Отечественной войны связано не только с масштабами боевых действий, потерь и разрушений, но и, прежде всего, с долговременными последствиями Великой Победы, с яркими страницами духовной жизни народа. Снова и снова мы обращаемся к Ленинградской симфонии Д. Шостаковича, песням А. Александрова, М. Фрадкина, М. Блантера, А. Листова, Н. Богословского, И. Дунаевского и др. До сих пор волнуют разрывающие завесу времени голоса М. Бернеса, К. Шульженко, Л. Руслановой, Л. Утесова, Ю. Левитана. Обжигают сердца стихи К. Симонова, А. Твардовского, М. Исаковского, Е. Долматовского, А. Суркова, П. Антокольского, А. Фатьянова, О. Берггольц и др.

Остается в летописи войны страстная, мощная публицистика И. Эренбурга, К. Симонова, А. Толстого, М. Шолохова, Б. Горбатова. Отражают дух всенародного сопротивления плакаты Кукрыниксов (М. Куприянов, П. Крылов, Н. Соколов) «Беспощадно разгромим и уничтожим врага!», И. Тоидзе «Родина-мать зовет!», А. Кокорекина «За Родину!», В. Корецкого «Воин Красной Армии, спаси!» и др.

Уже в последующие десятилетия на высокий уровень вышли новая проза о войне, «окопная правда» и «лейтенантские» повести и романы. Привлекли внимание произведения таких авторов, как К. Симонов, М. Шолохов, Ю. Бондарев, В. Быков, К. Воробьев, В. Астафьев, Б. Васильев, В. Субботин, В. Богомолов, Д. Гранин, А. Адамович, Г. Бакланов, А. Ананьев, В. Кондратьев, Р. Генатуллин и многие другие. В их произведениях нашли отражение панорама жизни и борьба народа в годы войны.

С особой силой зазвучала поэзия фронтового и послевоенного поколения, среди них пронзительные, глубокие стихи о войне Л. Ошанина, С. Гудзенко, Г. Поженяна, Ю. Друниной, С. Орлова, М. Львова, М. Матусовского, К. Ваншенкина, Ю. Левитанского, Ю. Кузнецова, Б. Окуджавы, Р. Рождественского, Р. Гамзатова, В. Высоцкого, М. Ножкина и др.

Сюда же органично входят проникновенные произведения башкирских мастеров слова М. Карима, Н. Асанбаева, К. Даяна, Х. Гиляжева, И. Абдуллина, А. Бикчентаева, Г. Рамазанова, Г. Амири, М. Гали, Г. Ахметшина, Я. Кулмыя, Н. Наджми, Г. Ильясова и др. Именно М. Кариму, писателю-фронтовику, суждено было произнести крылатые

слова «Не русский я, но россиянин!», в которых нашли отражение самосознание и чувства народов многонациональной страны.

Особое место в репертуаре эстрады в течение многих лет занимали песни о войне В. Соловьева-Седого, А. Новикова, Я. Френкеля, Э. Колмановского, В. Баснера, Д. Тухманова и других композиторов в исполнении популярных артистов И. Кобзона, Л. Барашкова, Ю. Богатикова, В. Макарова, М. Магомаева, Л. Лещенко и др.

Потрясли зрителей киноленты «Звезда» А. Иванова, «Летят журавли» М. Калатозова, «Молодая гвардия» С. Герасимова, «Баллада о солдате» Г. Чухрая, «Судьба человека» С. Бондарчука, «Балтийское небо» В. Венгерова, «Иваново детство» А. Тарковского, «Отец солдата» Р. Чхеидзе, «Живые и мертвые» и «Возмездие» А. Столпера, «Освобождение» Ю. Озерова, «Блокада» М. Ершова, «А зори здесь тихие» С. Ростоцкого, «Блокада» М. Ершова, «В бой идут одни старики» Л. Быкова, «Восхождение» Л. Шепитько, «Иди и смотри» Э. Климова, «Семнадцать мгновений весны» Т. Лиозновой, «Горячий снег» Г. Егиазарова, «Батальоны просят огня» В. Чеботарева, А. Боголюбова, «Завтра была война» Ю. Кары, «Я – русский солдат» А. Малюкова и др.

Немало вышло интересных фильмов о первых послевоенных годах и десятилетиях, таких как «Председатель» А. Салтыкова (1964), «Никто не хотел умирать» В. Жалакявичуса (1966), «Белорусский вокзал» А. Смирнова (1970), «Место встречи изменить нельзя» (1979) С. Говорухина, «Холодное лето пятьдесят третьего» А. Прошкина (1987), «Ликвидация» С. Урсуляка (2007), «Три дня в Одессе» А. Пиманова (2007), «Ленинград-46» И. Копылова (2014) и др.

В целом есть основания полагать: те, кто считает, что отражение войны в современном искусстве постепенно сойдет «на нет», глубоко ошибаются. Тем более категорически невозможно согласиться с позицией продвинутых либералов-западников, которые оценивают военно-патриотическое воспитание как ошибку или даже преступление. Полагаем, наоборот, преступление – это когда калечат социальную память, «лоботомируют» и «зомбируют» умы новых поколений, пытаясь лишить их уважения к своему прошлому, национального достоинства, гордости за свою страну.

Вторая мировая война – это рубежное событие для России и всего мира, ее содержание неисчерпаемо, а последствия, влияние будут ощущаться еще очень долго. Они останутся в мировой истории.

Думая о России, дорожа своей Родиной, все новые и новые поколения будут вспоминать об этой войне, даже не сознавая отчетливо, как она соотносится с их национальной идеей. Не всегда высказываемой. Но можно быть уверенными, что Великая Россия немыслима без памяти о Великой Отечественной войне и нашей Великой Победе!

Литература

1. Афанасьев Ю.А. «Опасная Россия. История и память». М., РГГУ, 2001.

2. Гафутулин Н.Сильная армия – основа прочного мира // Красная звезда. 2001. 27 февр.

3. Пономарева Е. Моя страна должна быть, и должна быть всегда. URL: svom. info/entry/290-moya-strana-dolzhna-byt-i-dolzhna-byt-vsegda.

4. Соловьев В.С. Сочинения в 2-х т. М., 1989.

5. Сулакшин С.С. Национальная идея России. Программа действий // Национальная идея и жизнеспособность государства. Постановка задач. Вып. 2. М., 2009.

6. Философская энциклопедия / под ред. В. Кемерова. М.: Панпринт, 1998.

Реализация политики советского государства в сфере образования в Башкирской АССР в годы Великой Отечественной войны

Г. ИСМАГИЛОВА

Во второй половине 1940-х годов система образования, как и все советское общество, подвергалось еще более суровым испытаниям, чем в 1930-е гг. Великая Отечественная война внесла свои коррективы во все сферы жизни.

Установившиеся к этому времени общественно-политические, социально-экономические, культурные отношения оказались перед объективной необходимостью перестраиваться на новый, военный лад. Все усилия органов власти были направлены на защиту Отечества.

В годы Великой Отечественной войны проблема сохранения дееспособности системы образования стала рассматриваться как архиважная государственная задача политического, хозяйственного и оборонного значения.

В образовательной политике партийных и советских органов в 1941–1945 гг. условно можно выделить два этапа, различающиеся направленностью и содержанием развития системы образования.

На первом этапе (1941–1943 гг.) принимались меры, направленные на борьбу с возникшими трудностями и недостатками, за сохранение существовавшей школы всей системы образования.

Особенностью второго этапа (1943–1945 гг.) была государственная политика по организационно-педагогическому укреплению школы, дисциплины и порядка среди учащихся, повышение качества всей учебно-воспитательной работы [3, *217*].

Партия осуществляла строгий контроль за системой образования. Это было связано с тем, что школы были не только кузницей профессиональных кадров для оборонной промышленности и сельского хозяйства, науки и системы управления, но и стали важным звеном в системе ускоренной военно-патриотической подготовки молодежи к войне, а также выполняли функции, связанные с их патриотическим воспитанием.

Война поставила сложные задачи перед системой образования республики. Решать их приходилось в чрезвычайно тяжелой обстановке и в максимально сжатые сроки в условиях массовой мобилизации на фронт учителей, резкого сокращения финансирования и материального обеспечения. Функционирование системы образования было также поставлено в критическое положение, поскольку многие здания были отданы под размещение эвакуированных промышленных предприятий, госпитали, воинские части, учреждения и т.д.

Занятия школьников теперь проводились в 2–3 смены, зачастую в малоприспособленных помещениях. Ощущалась острая нехватка учебного оборудования, письменных принадлежностей, топлива. Некоторые школы вынуждены были временно прекратить работу. Это привело к тому, что половина учащихся города Уфы перестала учиться, остальные занимались в 4–5 смен по сокращенному графику [1, *151*].

В начале войны произошло значительное сокращение численности учащихся школ – в 1941/1942 учебном году по сравнению с предыдущим: в 1–4 классах сокращение

Исмагилова Гульнара Шавкатовна, канд. ист. наук, доцент кафедры теории и истории государства и права Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: ismagulnara@mail.ru

составило 12 %, в 5–7 классах – 16,3 %, в 8–10 классах – 27,9 %. Всего по республике численность учащихся сократилась на 85 990 человек, или на 14 %, затем «отсеялись» еще 117,6 тыс. учеников (19,1%) [3, *217*]. В наибольшей степени сокращению подвергся контингент старших классов, затем – средних, в наименьшей степени – младших.

Таблица 1

Количество школ и численность учащихся в Башкирской АССР в начале Великой Отечественной войны [12]

типы школ	1940 г.			1942 г.		
	кол-во, ед.	числ-ть учащихся, тыс. чел.	числ-ть учителей, чел.	кол-во, ед.	числ-ть учащихся, тыс. чел.	числ-ть учителей, чел.
всего, в т.ч.	4 822	615,4	21 778	4737	447,6	19 170
начальные	3 688	412,2	–	3539	309,7	–
семилетние	884	173,3	–	914	117,4	–
средние	250	29,9	–	284	20,5	–

Таким образом, в первый год войны количество школ всех типов сократилось на 85 единиц, а численность учащихся – более чем на 167 тыс. человек (28 %), из них 102,5 тыс. человек – учащиеся начальных, 55,9 тыс. – семилетних, 9,4 тыс. человек – средних школ. Отток учителей из школ в этот период составил 2 608 человек (12 %). Основными причинами сокращения контингента учащихся старших классов были переход в вечерние школы, переход на работу в сферу промышленности, сельского хозяйства, на различные курсы, прекращение учащимися посещения занятий из-за резкого ухудшения материального положения семей (отсутствия обуви, одежды и т.д.). Часть учащихся перешла в создаваемые на предприятиях республики с марта 1942 г. школы фабрично-заводского ученичества [2, *275*].

Для сохранения системы образования и предотвращения ее полного развала в республике принимались практически чрезвычайные меры, в числе которых – введение системы шефства предприятий и учреждений над школами, среди населения и на предприятиях был организован сбор финансовых средств и материальной помощи и т.д. По решению правительства Башкирской АССР часть предприятий и учреждений, размещенная в школьных зданиях, была перебазирована в сельские районы. При районных отделах народного образования и школах создавались комиссии с целью выявления и постановки на учет остро бедствовавших семей, имевших на попечении детей школьного возраста, и оказания им материальной помощи.

В республике был организован сбор денежных средств, продуктов питания, одежды и обуви в фонд помощи семьям, оказавшимся в особо трудных условиях. В период 1942–1945 гг. особо нуждавшиеся дети получили 7,3 тыс. пар валенок, 57,2 тыс. пар кожаной обуви, 20,2 тыс. единиц верхней одежды, 38 тыс. платьев и костюмов, 21 тыс. пар варежек, 98 тыс. метров ткани [1, *152*].

Значительное число учащихся получали горячие завтраки, для детей-сирот и эвакуированных были открыты столовые. При помощи предприятий, взявших шефство над школами, а также совхозов и колхозов проводились декады и воскресники по ремонту школьных зданий, учебного оборудования, заготовке и подвозе топлива. Для обучения подростков, занявших на предприятиях рабочие места взрослых, мобилизованных на фронт, создавались сменные семилетние и средние школы, которые с апреля 1944 г. стали называться школами рабочей молодежи. К началу 1945/1946 учебного года в республике функционировали 31 школа рабочей молодежи с 4,8 тыс. учащихся и 292 школы сельской молодежи с 7,9 тыс. учащихся [5, *221*].

В 1944–1945 гг. огромная работа была проделана в сфере реализации постановления Совета Народных Комиссаров СССР от 2 июня 1944 г. «О мероприятиях

по улучшению качества обучения в школе» [9]. Несмотря на сохранение трудностей военного времени, в республике произошли положительные изменения, связанные с дальнейшим развитием системы образования, улучшением качества обучения и учебно-воспитательной работы. Даже в условиях, когда вся промышленность страны работала на нужды обороны (предприятия главвучтехпрома выпускали военную продукцию), а все средства и материальные ресурсы преимущественно расходовались на военные цели, школа продолжала получать целевые ассигнования и фонды. В соответствии с указаниями партийно-государственных органов было налажено централизованное и местное производство школьного оборудования, школьно-письменных принадлежностей, тетрадей и пр. Изменения, произошедшие в сети общеобразовательных школ республики в указанное время, отражены в таблице 2.

Таблица 2

Количество школ и контингент учащихся в Башкирской АССР в годы Великой Отечественной войны в 1943–1945 гг. [12]

типы школ	1943 г.			1945 г.		
	кол-во, ед.	числ-ть учащихся, тыс. чел.	числ-ть учителей, чел.	кол-во, ед.	числ-ть учащихся, тыс. чел.	числ-ть учителей, чел.
всего, в т.ч.	4 851	430,5	20 484	5 047	498,6	22 034
начальные	3 645	298,3	–	3 842	369,5	–
семилетние	911	111,7	–	955	109,7	–
средние	295	20,5	–	250	19,4	–

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что в период 1943–1945 гг. наблюдался общий рост числа школ и численности учащихся. Общий рост числа школ составил 196 единиц, из них в наибольшей степени выросло число начальных (на 197 единиц), семилетних школ – на 44 единицы, а вот в категории средних произошло сокращение на 45 школ. Общий прирост численности учащихся составил 68,1 тыс. чел., учителей – 1 550 чел. Положительным явлением было почти полное выполнение плана приема в школы детей семилетнего возраста [10].

В период войны в системе образования в целом, а также в содержании и формах учебного и воспитательного процесса произошли значительные изменения, вызванные потребностями в военно-патриотической подготовке учащейся школьной молодежи. Постановлением СНК СССР от 16 июля 1943 г. было введено раздельное обучение мальчиков и девочек в 1–10 классах во всех неполных средних и средних школах. Разделение учащихся по гендерному принципу было обосновано физическими различиями мальчиков и девочек: «При совместном обучении не могут быть должным образом приняты во внимание особенности физического развития мальчиков и девочек, подготовки тех и других к труду, практической деятельности, военному делу и не обеспечивается требуемая дисциплина учащихся» [6, *177*].

Хотя упомянутое Постановление касалось школ крупных городов страны и не предусматривало переход к раздельному обучению детей в сельских школах, его принятие оказало влияние и на их работу. Раздельное обучение в школах Уфы сохранялось до 1954 г. [3, *218*].

В деятельности школ основное внимание уделялось патриотическому воспитанию, военной и физической подготовке учащихся. С середины 1942/1943 учебного года для всех учащихся 5–10 классов был введен предмет «Военное дело» в качестве обязательной дисциплины. Дети широко привлекались к участию в различных военно-спортивных мероприятиях, соревнованиях, эстафетах и т.д. Учащиеся старших классов обучались стрельбе, получали основы знаний и навыков по топографии, противо-воздушной и противохимической обороне. Девушек готовили к получению военных

специальностей – сандружинниц, радисток и телефонисток. Юноши – ученики 9–10 классов сельских школ – осваивали профессии трактористов и комбайнеров, чтобы в случае мобилизации в действующую армию они могли быть использованы в качестве механиков-водителей в танковых частях. В летнее время школьники на полях колхозов и совхозов убирали урожай, работали на животноводческих фермах, собирали теплые вещи, подарки для воинов, вносили средства на строительство танков и самолетов, участвовали в сборе металлолома, лекарственных растений и т.д. Во всех школах действовали «тимуровские» команды, которые помогали семьям фронтовиков, инвалидам войны в домашнем хозяйстве, брали шефство над военными госпиталями.

В сфере народного образования центральной задачей оставалось осуществление всеобщего семилетнего образования. Предстояло восстановление и расширение сети общеобразовательных школ, укрепление их материально-технической базы, улучшение качественного состава педагогических кадров. Принятые меры способствовали возвращению в школы молодежи, прервавшей учебу в связи с трудностями военного времени. В 1943/1944 учебном году по плану республиканских властей охвату учебой подлежали 479,3 тыс. детей, а было принято в школы 430,5 тыс., в 1944/1945 гг., соответственно, 496,4 тыс. и 474,9 тыс. детей [11]. В 1943/1944 учебном году план по республике по всеобщему обязательному обучению был выполнен на уровне 94,46 % [8; 9].

Подводя итоги анализа состояния системы образования в Башкирской АССР в годы войны, следует отметить, что это было время сурового испытания советской образовательной системы. В первый год войны в республике сократилось количество школ, уменьшилась численность учащихся на 167 тыс. человек (28 % от их общего числа в 1941 г.). Остро встала проблема обеспечения квалифицированными педагогическими кадрами, что связано с мобилизацией на фронт мужчин-педагогов, а также с тем, что оставшиеся мужчины направлялись в различные сферы управления и народного хозяйства.

Несмотря на принятые властями меры по поддержанию системы образования, имели место отток педагогических кадров и сокращение численности учащихся, сокращение финансирования и материально-технического обеспечения школ и т.д. Наиболее сложными были 1941–1942 гг., когда произошло сокращение общего количества школ: в 1940 г. функционировали 4 822 школы, в том числе в городах – 210, селе – 4 612, в 1942 г. – соответственно 4 737 (на 85 школ меньше, чем в 1940 г.), 192 (–18), 4 545 (–67). Еще хуже была ситуация с оттоком учащихся из школ республики: в 1942 г. за школьные парты сели на 168 тыс. человек меньше, а в 1943 г. – на 185 тыс., чем в 1940 г. [13]. Основными причинами этого оттока являлись отсутствие одежды и обуви, отдаленность школ от дома, переход части старшеклассников в школы рабочей и сельской молодежи и уход на работу.

С 1943/1944 учебного года ситуация в системе образования стала выправляться. Почти все дети в возрасте 7 лет получили возможность посещения школ и получения образования.

В 1944 г. на цели народного образования было выделено средств в 1,5 раза больше, чем в 1940 г. В конце войны зауральские школы, как и во всей республике, стали работать бесперебойно [4, *31–32*]. Для строительства школ наряду с бюджетным финансированием привлекались средства промышленных предприятий, строительных организаций, колхозов и совхозов. Многие предприятия взяли шефство над конкретными школами. Принятые меры обеспечили постоянное осуществление семилетнего всеобуча детей. Вначале в городах удалось добиться приема в 5 класс всех учащихся, оканчивавших начальную школу. Об этом свидетельствуют данные о предварительных итогах работы школ в 1944/1945 учебном году и ходе их подготовки к новому 1945/1946 учебному году [8].

К началу 1945/1946 учебного года всего в системе образования республики насчитывалось 5 047 школ, из которых начальными были 3 842, семилетними – 955,

средними – 250 школ. Во всех типах школ общая численность учащихся составляла 498 592 человек [12].

Литература

1. Ахмадиев Т.Х. Башкирская АССР в годы Великой Отечественной войны. 1941–1945. Уфа: Башкирское книжное издательство, 1984. 280 с.

2. Башкортостан с древнейших времен до наших дней. Хроника основных событий / сост. Р.А. Валишин. Уфа: Китап, 2007.

3. История Башкортостана в XX веке / Авт.-сост. Гибадуллина Л.Г., Маликов М.К., Карамышева Н.М. и др. Стерлитамак: СГПИ, 1998. 178 с.

4. Мустафина Ф.Х. Расцвет народного образования в Башкирской АССР. Уфа: Башкирское книжное издательство, 1968. 227 с.

5. Народное образование в СССР. Общеобразовательная школа. Сборник документов. 1917–1973 гг. М.: Педагогика, 1974. 560 с.

6. Постановление СНК СССР «О введении раздельного обучения мальчиков и девочек в 1943/1944 учебном году в неполных средних и средних школах областных, краевых городов, столичных центров союзных и автономных республик и крупных промышленных городов» от 16 июля 1943 г.

7. ЦГАОО РБ. Ф. 122. Оп. 24. Д. 431. Л. 57.

8. ЦГАОО РБ. Ф. 122. Оп. 25. Д. 375. Л. 124.

9. ЦГАОО РБ. Ф. 122. Оп. 25. Д. 375. Л. 57.

10. ЦГАОО РБ. Ф. 122. Оп. 25. Д. 375. Л. 22.

11. ЦГАОО РБ. Ф. 122. Оп. 25. Д. 375. Л. 3.

12. ЦГАОО РБ. Ф. 122. Оп. 26. Д. 461. Л. 3.

13. ЦГАОО РБ. Ф. 122. Оп. 33. Д. 662. Л. 47 об.

Финансовое обеспечение социальной защиты населения в годы Великой Отечественной войны

Г. ИСХАКОВА

В результате нападения фашистской Германии в Советском Союзе сложились неблагоприятные условия для решения социальных задач. Прежде всего, имели место резкое ограничение материальных возможностей государства, сокращение объема денежных средств, выделяемых для развития социальной сферы из бюджета.

Оккупация фашистами западных территорий страны, перебазирование производительных сил в восточные районы повлияли на формирование доходной части государственного бюджета, в частности, привели к ее уменьшению. В 1941 г. объем доходной части бюджета составил 92 % от уровня 1940 г., в 1942 г. – 66 %, в 1943 г. – 74 %, в 1945 г. – 83 %. Снижение национального дохода сказалось и на его структуре. Такой важный показатель народного благосостояния, как объем накопления в национальном доходе, уже в 1942 г. уменьшился почти в 4 раза, а к концу войны составил только 2/3 довоенного уровня. В 1942 г. доля национального дохода, направленного на обеспечение военных нужд, составила 55 % по сравнению с 15 % в 1940 г. [7, *40–41*].

Исхакова Гюзель Рамильевна, канд. ист. наук, доцент кафедры теории и истории государства и права Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: guzel7373@mail.ru

Для увеличения доходной части бюджета государство увеличило количество налогов и их размеры. Возросли как прямые налоги, так и косвенные, что выразилось в резком росте цен на продовольственные и промышленные товары.

Тяжелое положение было в сельской местности, так как размер сельскохозяйственного налога был наиболее значительным. Для обеспечения роста доходов в бюджет 3 июля 1941 г. к сельскохозяйственному и подоходному налогу была введена надбавка 100 %. Однако и этого было недостаточно. Поэтому с 1 января 1942 г. надбавку отменили в связи с введением нового военного налога, который взимался с граждан, достигших 18-летнего возраста. В основу военного налога был положен принцип подушевого обложения, что позволяло резко увеличить число налогоплательщиков как в городской, так и в сельской местности, в основном за счет лиц, которые ранее не подлежали обложению налогами. В сельской местности военный налог взимался по твердым ставкам в размере от 150 до 600 руб. с каждого взрослого члена семьи независимо от уровня дохода и размера личного хозяйства. Эти ставки в связи с различным уровнем цен на сельскохозяйственную продукцию в различных регионах страны дифференцировались по областям и районам. Для мужчин, подлежащих мобилизации в армию, но по тем или иным причинам не призванных, военный налог повышался на 50 %. Всего за четыре года – с 1942 по 1945 г. – в бюджет страны из Башкортостана поступило 1 272 млн руб., в целом по стране – более 72 млрд руб. После окончания войны военный налог был отменен [1, *33–36*].

1 ноября 1941 г. Президиум Верховного Совета СССР издал Указ «О налоге на холостяков, одиноких и бездетных граждан СССР», по которому совершеннолетние граждане, входившие в состав семьи, платили ежегодно 100 рублей. Летом 1944 г. в документ внесены изменения – налог должны были выплачивать граждане, не имеющие детей, и граждане, имеющие одного и двух детей: мужчины в возрасте свыше 20 и до 50 лет и женщины в возрасте от 20 до 50 лет. При месячном заработке до 150 руб. налог составлял 5 руб., более 150 руб. – 5 % от месячной зарплаты [6, *543–545*].

Государственные займы в годы войны стали еще одним способом увеличения доходной части бюджета. До войны займы выпускались Советским правительством ежегодно. Однако в годы Великой Отечественной войны займы стали вынужденной необходимостью. По своему значению военные займы стояли в ряду важнейших военно-экономических мероприятий государства.

В апреле 1942 г. Советское правительство приняло решение о выпуске государственного военного займа. Новый заем выпускался на сумму 10 млрд рублей сроком на 20 лет. Всего по этому займу трудящиеся приобрели облигаций на сумму 13 186 млн руб., что превысило намеченную Совнаркомом СССР сумму на 3 186 млн руб. Затем военные займы были выпущены в 1943, 1944 и 1945 гг. [1, *34*].

С началом войны возникла необходимость пересмотра расходной части бюджета. Причем если в третьей пятилетке было запланировано увеличение расходов прежде всего на социальную сферу, то с началом Великой Отечественной войны все средства были направлены на развитие военно-промышленного комплекса.

30 июня 1941 г. ЦК ВКП(б) и СНК СССР утвердили мобилизационный народнохозяйственный план на третий квартал 1941 г. Этот план, разработанный Госпланом СССР на основании указаний ЦК ВКП(б) и СНК СССР от 23 июня 1941 г., был принят вместо квартального плана мирного времени, утвержденного правительством 14 июня 1941 г. В соответствии с новым мобилизационным планом резко возросли расходы государства на сферу обороны (с 5,7 млрд руб. в 1940 г. до 13,8 млрд в 1944 г.), их удельный вес в государственном бюджете СССР составил в годы войны 50,8 %. Бюджетные ассигнования на развитие гражданских отраслей народного хозяйства уменьшились на 21,6 млрд руб., а на мероприятия в социально-культурной сфере – на 16,5 млрд руб. [7, *46*].

Военные действия на территории СССР потребовали пересмотра расходной части республиканских бюджетов. По постановлению Совнаркома СССР расходы бюджета Башкортостана были сокращены на 29,1 млн руб. 5 июля 1941 г. СНК СССР было принято Постановление № 493 «О сокращении расходов по некоторым мероприятиям бюджета Башкирской АССР на 1941 год». В связи с проведением военных мероприятий расходы на просвещение были уменьшены на 13 541 тыс. руб.

План финансирования сферы здравоохранения согласно бюджету 1941 г. был установлен в сумме 78 275 тыс. руб., но в годы войны сократился на 11 855 тыс. руб. [8].

После коренного перелома в ходе Великой Отечественной войны в 1943–1945 гг. происходит постепенный переход от военного потребления к общественному. Государством осознавалась необходимость улучшения материально-бытового положения тружеников тыла. В 1944 г. на 29 % были увеличены расходы на социально-культурные мероприятия и в нашей республике [2, *10–11*].

Одним из важных аспектов функционирования финансовой системы в годы войны была оплата труда населения. Основным источником дохода трудящихся по-прежнему оставалась заработная плата. Однако с началом Великой Отечественной войны произошли коренные изменения в принципах организации и оплаты труда. В целях увеличения объема производимой для нужд фронта промышленной продукции трудовая дисциплина на предприятиях стала более жесткой, а также увеличилась продолжительность рабочего дня и нормы выработки для рабочих.

С началом войны изменились правила начисления и размеры заработной платы. Как уже было отмечено, основную часть доходов семей рабочих и служащих, как и в довоенное время, составлял денежный заработок. Начисление заработной платы и премиальных, снабжение трудящихся товарами широкого потребления должно было производиться по следующему принципу: от каждого – по потребностям, каждому – по труду, в зависимости от его количества и качества. Следование этому принципу в идеале предполагало обеспечение соответствия уровня заработной платы различных категорий работников количеству и качеству их труда, степени его сложности, интенсивности и условиям, квалификации работников. Однако на практике материальное положение различных категорий трудящихся значительно различалось. Наиболее высокую заработную плату получали занятые в сферах военного производства, черной металлургии и угольной промышленности, то есть тех отраслях, где интенсивность труда была наивысшей. Здесь заработная плата росла быстрее. Различный уровень оплаты труда обеспечивал приток трудовых ресурсов в первую очередь в отрасли оборонной индустрии и являлся важным инструментом закрепления и интенсификации труда рабочих кадров. Резкое ухудшение условий жизни тружеников тыла ниже определенного уровня угрожало снижением военного потенциала, обострением ситуации в стране. Поэтому главной целью социальной политики, проводимой в военное время, было поддержание рабочего класса как основной производительной силы общества.

В годы войны постепенно вводилась сдельно-прогрессивная и повременно-премиальная оплата труда рабочих за выполненную работу. Получила дальнейшее развитие премиальная система оплаты инженерно-технических работников за выполнение и перевыполнение плана производства. Было введено материальное поощрение рабочих, выполнивших и перевыполнивших производственные задания. Введение сдельно-прогрессивной, премиальной оплаты труда и натуральных форм поощрения соответствовало принципу социальной справедливости. Однако реализация этих мероприятий осуществлялась крайне медленно. Главными препятствиями при их внедрении стали серьезное обновление состава трудовых коллективов, низкая квалификация новых рабочих, пришедших на производство, технические и технологические трудности на предприятиях в военное время. Только к концу войны большинство рабочих промышленных предприятий удалось перевести на прогрессивную систему оплаты труда.

Поощрение работников в годы войны частично осуществлялось в натуральной форме. Передовики производства в качестве вознаграждения за труд получали «стахановские» обеды по более низкой цене, коммерческий хлеб, продуктовые наборы, промтовары, табак, вино и др. Натуральные выдачи направлялись не только на личное потребление, многие были вынуждены продавать полученные в порядке вознаграждения блага на рынке или менять на необходимые товары, в основном на продукты. Кроме того, имели место денежные поощрения, которые принимали разнообразные формы. Рабочие награждались за техническое творчество, за освоение новой техники, за ускорение выпуска отдельных видов оборудования или любой важной продукции, за экономию сырья, материалов и т.п. По решению Политбюро ЦК ВКП(б) и ГКО предприятия-победители во Всесоюзном социалистическом соревновании получали ежемесячные денежные премии. За 1942 г. ВЦСПС и наркоматами присуждено 654 премии, за 1943 г. – 1 225, за 1944 г. – 2 000, за 1945 г. – 2 150 премий. Премиальная система развивалась с каждым годом, ее использование способствовало росту производительности труда, снижению себестоимости продукции, она являлась весомым дополнением к бюджету рабочих. Доля премий в сумме заработной платы инженерно-технических работников увеличилась с 11 % в 1940 г. до 28 % в 1944 г., в заработной плате рабочих – с 4,5 % до 8 % [4]. Контроль за материальным вознаграждением за труд осуществляли комиссии по заработной плате, созданные при заводских комитетах профсоюзов. Комиссии опирались на деятельность общественников, которые следили за правильным начислением заработной платы и премий, за их своевременной и полной выдачей.

Повышение заработной платы, расширение системы премирования, доплат и других вознаграждений играло важную стимулирующую роль в организации и функционировании военного хозяйства. В целом гибкая политика государства в области оплаты труда позволила использовать этот важнейший социально-экономический рычаг для дела обороны Родины.

Одним из важных аспектов социальной политики советского государства в аграрном секторе экономики является порядок оплаты труда в колхозах. В годы войны из-за значительного сокращения сельскохозяйственного производства и увеличения при этом доли государственных заготовок продукции сельского хозяйства размеры оплаты труда заметно уменьшились. На долю, которую колхозы выделяли для оплаты трудодней, оставалось все меньше натуральной продукции, поскольку действовал остаточный принцип их оплаты. Поэтому в военные годы в сельском хозяйстве активно внедрялась премиальная система. Так, колхознику, выполнившему дневную норму вспашки зяби на волах или быках, во всех областях Поволжья начисляли трудодни в полуторном размере, а за вспаханное сверх нормы – в двойном. Распределение натуральных доходов в колхозе происходило следующим образом. Из полученных артелью продуктов и продуктов животноводства в первую очередь колхоз выполнял свои обязательства перед государством по поставкам и возврату семенных ссуд, расплачивался за работу МТС, затем засыпал зерно для посева и на фураж для прокорма колхозного стада. Потом по решению общего собрания создавались фонды помощи инвалидам, престарелым и временно нетрудоспособным, нуждающимся семьям красноармейцев, на содержание детских яслей и сирот, выделяя часть продукции для продажи потребкооперации и на колхозном рынке, а уже оставшаяся часть распределялась на трудодни. По аналогичной схеме распределялся и денежный доход. Сначала колхоз выплачивал государству установленные законом налоги, производил страховые платежи и осуществлял возврат денежных ссуд, финансировал текущую хозяйственную деятельность, выделял средства на социально-культурные расходы, а оставшуюся часть распределял на трудодни [5, *280*].

В определенной степени низкая оплата труда в колхозах компенсировалась высокими рыночными ценами на сельскохозяйственную продукцию. Поэтому все большее значение в жизни крестьянской семьи приобретало личное подсобное хозяйство,

в среднем на 85–90 % восполнявшее недостаток продуктов, которые не производились в сельскохозяйственных артелях или не выдавались по трудодням. Личные хозяйства в годы войны были также основным источником поступления денежных средств в крестьянскую семью. Продавая на колхозном рынке сельскохозяйственные продукты, сельчане покупали недостающие продукты и промышленные товары.

Таким образом, принцип материальной заинтересованности работал в военные годы и в сельском хозяйстве. Кроме того, в это время предпринимались попытки упразднить уравнительные принципы оплаты труда колхозников. Причем размеры оплаты определялись не только в зависимости от количества выработанных трудодней, но и от качества труда. Правда, проведение курса на материальное стимулирование крестьян в годы войны тормозили существенные преграды, которые носили скорее субъективный, нежели объективный характер, и выражались, прежде всего, в том, что имело место завышение плановых показателей большинства видов сельскохозяйственных работ. По этой причине их было нелегко выполнить, что сказывалось на материальном поощрении колхозников за произведенную ими продукцию.

При ограниченных возможностях правительство Советского Союза в годы Великой Отечественной войны выделяло средства для повышения заработной платы интеллигенции. 13 декабря 1942 г. принято постановление «О повышении заработной платы медицинским работникам». Оплата их труда увеличилась в среднем на 20 %. Оклады сельских врачей на 10–15 % превысили оклады их городских коллег. Почти вдвое была повышена зарплата сельского младшего медперсонала [5, *284*].

С началом войны материальное положение учителей, особенно тех, кто проживал в сельской местности, также резко ухудшилось. В архивах сохранились многочисленные жалобы преподавателей, живших в тяжелейших материально-бытовых условиях. В большинстве районов Башкортостана, кроме хлеба, других продуктов питания учителя не получали. К тому же на 350–400 руб. в месяц, которые получали учителя, при существовавших в то время ценах на рынке можно было купить продукты только на несколько дней. Поэтому 3 июля 1943 г. на учителей сельских школ и городских школ был распространен порядок снабжения по второй категории, то есть такой же, какой был у рабочих промышленности, транспорта и связи. С 23 июля 1943 г. на учителей, работающих в колхозах, стали распространяться льготы, которыми пользовались работники других ведомств, занятые в земледелии и животноводстве. 13 августа 1943 г. вышло постановление «О повышении заработной платы учителям и другим работникам начальных и средних школ». Их оклады повысились на 50–100 руб., кроме того, вводились надбавки в размере 60 руб. в месяц за проверку письменных работ, дополнительная оплата за классное руководство, для учителей ряда северных и восточных районов страны.

Для лучших агрономов, механиков, зоотехников, перевыполнявших государственные плановые задания, был создан специальный фонд продажи промышленных товаров. Таким образом, в годы войны был принят ряд постановлений, направленных на повышение заработной платы работающим на селе специалистам, что давало сельской интеллигенции больше возможностей для улучшения своих материально-бытовых условий.

В годы войны серьезные изменения произошли в системе высшего образования. К началу Великой Отечественной войны в сфере высшей школы была сформирована достаточно мощная и эффективная система подготовки кадров для народного хозяйства. Однако с самого начала войны профессора, преподаватели, аспиранты и студенты уходили на фронт, сократилось число студентов и аспирантов.

В этой связи следует отметить, что в годы войны финансирование высшей школы не только не сократилось, но и значительно увеличилось. Вместе с тем перед учеными высшей школы была поставлена задача приведения вузовских научных исследований в соответствие с интересами скорейшего создания сложного военного хозяйства, разработок нового и совершенствования имевшегося в то время оружия, боевой техники

и других средств ведения современной войны. От ученых требовали формулирования научно обоснованных предложений по ускорению темпов мобилизации сырьевых ресурсов страны, замены дефицитных материалов местным сырьем, внедрения эффективных медицинских средств лечения раненых фронтовиков и больных работников тыла. Ученым высшей школы также приходилось работать над решением вопросов повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства, совершенствования системы образования, развития педагогики, фундаментальных естественных и гуманитарных наук. Были необходимы рекомендации по повышению общего уровня научных исследований в кратчайшие сроки и обеспечению их использования в борьбе против фашистских агрессоров. От деятелей литературы и искусства требовалось создание произведений, зовущих советских людей на борьбу во имя Победы над фашизмом.

В связи с этим были приняты меры по увеличению окладов интеллигенции – сотрудникам научных учреждений, преподавательскому составу вузов. Средняя заработная плата научных сотрудников возросла с 621 руб. в 1942 г. до 755 руб. в 1943 г. Дополнительная оплата устанавливалась кандидатам и докторам наук. Это являлось формой материального поощрения их творческого научного поиска [3, *60*].

Однако необходимо отметить и то, что в годы войны особое внимание уделялось проблемам материального обеспечения работников партийных, комсомольских, профсоюзных и советских органов. Эти категории граждан получали довольно высокую заработную плату, а также денежные и натуральные премии в виде пайков. Существовали закрытые распределители, где номенклатурные работники приобретали продукты и промышленные товары по государственным ценам. В годы войны для них функционировали специальные больницы, бесплатные дома отдыха и санатории. Таким образом, перед советским обществом в годы войны остро встала проблема социальной справедливости, которая выражалась в нарушении соответствия социального положения людей их значимости для общества. Это стало причиной не только недовольства среди населения, но и серьезной идеологической деформации.

Оценивая работу финансовой системы в годы Великой Отечественной войны, необходимо отметить, что система доказала свою эффективность: бюджеты исполнялись, перераспределение ресурсов осуществлялось в рамках общенациональных задач, а главное – отсутствовали финансовые кризисы. Анализ и обобщение конкретно-исторического материала убеждают нас в том, что финансовая система соответствовала объективным потребностям советского государства и общества в условиях войны. Финансовые учреждения представляли собой важный государственный институт, обеспечивавший реализацию мобилизационных мероприятий, сыграли заметную роль в достижении Победы.

Литература

1. Бикбулатов М.Т. Финансовое и хозяйственно-культурное строительство в Башкирской АССР (1917–1967). Уфа, 1968.

2. Бюджет Башкирской АССР на 1944 год и отчеты об исполнении бюджета БАССР за 1941, 1942, 1943 годы. Уфа, 1944.

3. Зинич М.С. Будни военного лихолетья. М., 1994.

4. РЦХИДНИ Ф.17. Оп. 43. Д. 158. Л. 79–80.

5. Сборник документов и материалов по вопросам труда в период Великой Отечественной войны (22 июня 1941 – 5 января 1944 года). М., 1944.

6. Сборник законов СССР и Указов Президиума Верховного Совета СССР. М., 1976. Т. 1.

7. Тамарченко М.Л. Советские финансы в период Великой Отечественной войны. М., 1967.

8. ЦГИА РБ Ф.Р-804. Оп. 6. Д. 648. Л. 130.

Об эвакуации промышленных предприятий, образовательных и научных учреждений в Башкирию

А. НИЗАМОВА, И. АСФАНДИЯРОВА

Чем дальше мы во времени от победы нашего народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг., тем ближе в понимании ее громадного значения для всего прогрессивного человечества.

В годы Великой Отечественной войны наша республика внесла весомый вклад в Победу. На фронтах сражались около 800 тыс. человек, проживающих в РБ, каждый третий из которых героически погиб. За проявленные доблесть и отвагу, преданность Отчизне более 200 тыс. воинов из Башкортостана были награждены орденами и медалями, свыше 300 солдат и офицеров стали Героями Советского Союза и полными кавалерами Ордена Славы.

Исход войны решался не только на полях сражений, но и у мартенов, в шахтах, на нефтепромыслах, на хлебных нивах, в конструкторских бюро, в госпиталях. Нападение Германии и ее союзников на Советский Союз и продвижение фашистских войск на всех фронтах обусловило необходимость эвакуации промышленных предприятий страны в глубокий тыл, в том числе на территорию нашей республики.

24 июня Башкирский обком ВКП(б) принял постановление о перестройке работы предприятий и учреждений на военный лад, готовности к развертыванию госпиталей, об итогах первых дней мобилизации, увеличении объема выпуска авиационного бензина на Уфимском нефтеперерабатывающем заводе.

Хроника военных событий в Башкортостане начинается с 22 июня 1941 г., когда в 4 часа 00 минут (по московскому времени) произошло нападение фашистской Германии и ее союзников на Советский Союз.

Перебазированием промышленных объектов руководили Государственный комитет обороны и Совет по эвакуации. С июля по декабрь 1941 г. из находящихся под угрозой оккупации районов было эвакуировано 2593 предприятия, в том числе 1523 – крупных. Из них в районы Урала перебазировались 667 предприятий. В 1941–1942 гг. в БАССР было эвакуировано и размещено 111 крупных предприятий, а вместе с отдельными цехами – 172 предприятия, цеха, установки из Москвы, Ленинграда, Украины, Белоруссии, Азербайджана и др. регионов и областей.

26 июня 1941 г. СНК БАССР принял постановление о размещении Одесского станкостроительного завода им. В.И. Ленина в г. Стерлитамаке. В постановлении была отмечена необходимость передачи площади стерлитамакских предприятий для организации цехов и складов Станкозавода, срочного проведения работ по устройству шоссейной дороги к заводу, а также передачи для размещения прибывающих рабочих в зданиях Дома крестьянина, школы политпросвета Наркомпроса БАССР и библиотечного техникума.

Низамова Алсу Илюсовна, канд. техн. наук, профессор кафедры менеджмента Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ). E-mail: kafmen-bagsu@yandex.ru

Асфандиярова Ирина Ганеевна, канд. юрид. наук, доцент кафедры профессиональной коммуникации, документоведения и архивоведения БАГСУ, главный юрисконсульт Управления по делам архивов Республики Башкортостан

В феврале 1942 г. в отчете «О работе Стерлитамакского станкостроительного завода им. В.И. Ленина в 1941 г.» руководство завода отметило, что эвакуация происходила в условиях ограниченности подъездных путей, при крайне узком фронте погрузки, недостатке перевозочных средств и лесоматериалов для упаковки станков, частых воздушных нападений. Было вывезено 262 вагона с основными материальными ценностями и станками предприятия.

По прибытии в г. Стерлитамак эвакуированные работники сразу же приступили к разгрузке оборудования и обеспечению его хранения, работали на стройке (копка фундаментов, кладка стен, транспортные работы и т.д.). Монтаж и установка оборудования были выполнены исключительно коллективом завода. В октябре-декабре 1941 г. начался выпуск продукции, и до конца года было выпущено 160 станков.

Станкозавод был переведен в танковую промышленность, так как был изменен профиль завода. Уже в декабре завод изготовил около 4000 деталей для головного завода, около 6000 деталей для других заводов, большой объем приспособлений, инструментов для себя и других. Таким образом, программы двух последних месяцев были даже перевыполнены.

В первые месяцы войны одно за другим выходят постановления о продолжающейся эвакуации в нашу республику: 13 июля 1941 г. – об эвакуации Института строительной механики АН Украинской ССР; 14 июля – Ленинградского завода «Красная Заря»; 27 июля – Витебской обувной фабрики «Прогресс»; 9 августа – Оршанского проволочно-гвоздильного завода; 5 ноября – Славянского содового завода «Красный химик», Донецкого содового завода, части оборудования карьера солепромыслов «Карфаген» и Рубеженского химического завода,текстильных фабрик «Красное знамя», «Красный Текстильщик», «Серпуховская новоткацкая»; 10 ноября – завода № 85 Грознефтекомбината, завода жидкого кислорода Майкопкомбината и др.

Постановление о размещении флагмана отечественной индустрии – Рыбинского завода № 26 (ныне ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение») – в г. Уфе было принято 24 ноября.

Накануне Второй мировой войны советское правительство приняло ряд мер по укреплению оборонной мощи государства. Важным было принятие решения о создании машиностроительных заводов на востоке страны. Одним из них стал Уфимский моторный завод, построенный в годы первых пятилеток для производства мирной продукции – комбайновых моторов. Перед республикой была поставлена важная государственная задача – в минимально короткие сроки превратить Уфимский моторный завод в предприятие точного машиностроения с высоким уровнем технической культуры. В то время головным заводом являлся Верхневолжский моторостроительный завод в г. Рыбинске Ярославской области, направлявший на башкирский завод техническую документацию, оборудование, технологическое оснащение и квалифицированные кадры.

Решение об эвакуации Верхневолжского завода в Уфу было принято в середине октября 1941 г.

Труженики завода с пониманием встретили известие о переезде на Урал. Им было тяжело нарушать годами сложившийся порядок. Во время подготовки к эвакуации приходилось разрушать все, что на протяжении многих лет создавалось своими руками.

Эвакуация завода – огромная по своим масштабам работа – в целом прошла четко, организованно, без потерь. И это в условиях рано наступившей зимы, когда страна направила все свои силы на отпор врага.

По решению Государственного комитета обороны состоялось слияние Уфимского моторного завода и Верхневолжского завода, результатом чего стало создание объединенного предприятия. К нему также присоединился Уфимский протезный завод,

на котором разместилось опытное машиностроительное производство М-107, прибывшее из Воронежа.

В августе 1942 г. завод перевыполнил программу выпуска моторов. Объем производства превысил доэвакуационный уровень. Ежесуточный выпуск моторов шел строго в соответствии с графиком. Победа Красной армии при Сталинграде воодушевила работников предприятия на новые трудовые свершения. План 1942 г. был выполнен досрочно.

К концу войны завод выпустил более 97 тыс. моторов для истребителей и бомбардировщиков конструкторов А.С. Яковлева, С.А. Лавочкина, В.М. Петлякова и др. На каждом четвертом боевом самолете был установлен двигатель, сделанный в Уфе. Самолет Як-9У с мотором ВК-107А признан самым быстрым истребителем Второй мировой войны.

В материалах Госплана БАССР о промышленности Башкирии в период Отечественной войны, опубликованных в ноябре 1943 г., отмечено, что Башкирия в эти годы не случайно стала важнейшим пунктом перебазирования из зоны военных действий ряда крупных и средних промышленных предприятий, причем это перебазирование осуществлялось в основном в соответствии с принципами размещения промышленности и не носило характер случайности. Например, размещенные в Башкирии предприятия машиностроения составили вместе с существующей промбазой в одном случае – крупнейший завод моторостроения, а в другом – комплекс заводов по производству радиоэлектротелефонной аппаратуры и кабелей. Например, все переброшенные в Башкирию предприятия пищевой и легкой промышленности разместились на существующей сырьевой базе, а эвакуированное сюда же различное оборудование с предприятий этих отраслей промышленности нашло применение в существующих производствах и послужило значительному их расширению без существенных капитальных затрат.

Кроме того, в Башкирию был переброшен ряд других средних и мелких предприятий, которые были включены в состав существующих предприятий.

В материалах Госплана БАССР отмечается, что в связи с перебазированием предприятий и расширением части существующих предприятий промышленность Башкирии за годы войны получила мощный импульс к развитию, возникли новые отрасли производства, произошли существенные изменения в размещении промышленности, сформировались новые грузопотоки. По-иному стали формироваться экономические связи, потребовались во все возрастающих размерах новые виды сырья, новые полуфабрикаты.

Башкирия являлась и в те годы крупным союзным центром нефтедобычи и нефтепереработки. Во много раз увеличилась мощность машиностроения, в частности, возросли масштабы деятельности предприятий авиамоторной промышленности. Были развернуты новые для Башкирии отрасли машиностроения: производство электроаппаратуры, кабелей и проводов, станкостроение, нефтяное машиностроение, производство танковых вооружений, ряд новых метизных производств, производство боеприпасов. Созданы также и другие новые для Башкирии отрасли промышленности: содовая, каучуковая, резиновая, хлопчатобумажная, овощеконсервная, сахарная и др.

С началом Великой Отечественной войны промышленность Башкирии быстро перестроилась на удовлетворение нужд обороны. Ее продукция имела большое военно-хозяйственное значение: она обеспечивала фронт самолетами, боеприпасами, танковым оборудованием, вещевым и обозным снаряжением, моторным топливом, военным радиоэлектромеханическим оборудованием, специальными сортами проволоки и тросов, медью, автосталью, алюминиевым сырьем и т.д.

Создание целого ряда новых промышленных отраслей и производств, оснащенных высокой техникой, перевод всей промышленности на военные темпы производства

обусловили увеличение числа производственных рабочих и производительности труда. Число производственных рабочих увеличилось с 90 тыс. чел. в 1940 г. до 12 тыс. чел. в 1942 г. Среднегодовая выработка одного производственного рабочего возросла с 8,2 тыс. руб. в 1940 г. до 11,9 тыс. руб. в 1942 г.

В связи с размещением ряда предприятий точного машиностроения были выращены высококвалифицированные кадры рабочих, значительно увеличилось число инженерно-технических работников.

Рост промышленной продукции сопровождался интенсивными капиталовложениями в создание технической базы. По неполным данным, в 1940–1942 гг. вложения в промышленность составили около 1 млн руб. и были направлены преимущественно на новое строительство, реконструкцию предприятий. Новое строительство широких размеров велось по Наркому авиационной промышленности (НКАП), Наркомбоеприпасов и Наркомхиму, а расширение – по Наркомэлектропрому, Наркомсредмашу, НК Станкопрому, Наркомрезинпрому, Наркомместпрому и Наркомнефти.

Был построен колоссальный завод НКАПа, достраивался завод Наркомбоеприпасов, крупный содовый завод, завод натурального каучука, сажевый завод и др. В переоборудованных помещениях работали 7 заводов Наркомэлектропрома, хлопчатобумажная фабрика, бисквитная и чаеразвесочная фабрики, витаминный завод, два завода Наркомстанкостроения, завод Наркомрезинпрома и др.

В результате выполнения широкой строительной программы резко возросли объемы основных промышленных фондов, их стоимость к концу 1942 г. достигла 1 400 млн рублей. По сравнению с концом второй пятилетки промфонды увеличились в 3,6 раза и дали прирост свыше 1 млн руб. (1937 г. – 392 млн руб., 1942 г. – 1 400 млн руб.).

К началу 1943 г. структура промышленности Башкирии получила широкое отраслевое разветвление и была представлена почти всеми промышленными наркоматами (25 промнаркоматов). В их числе Наркомавиапром, Наркомэлектропром, Наркомстанкостроения, Наркомнефть, Наркомместпром РСФСР, Наркомлегпром, Наркомпищепром, Наркомсредмаш, Наркомрезинпром, Наркомхимпром, Объединение государственных книжно-журнальных издательств РСФСР.

Все отрасли, которые получили развитие в Башкирии, дали значительный рост продукции, особенно авиационная промышленность, которая в 1943 г. имела такой же объем продукции, как и все остальные отрасли промышленности Башкирии.

В 1941–1943 гг. в нашей республике работал ряд эвакуированных научных учреждений. В первую очередь это касается нескольких институтов Академии наук Украинской ССР – институтов химии, горной механики, геологических наук, ботаники, общественных наук. Кроме них, в г. Уфу были перенаправлены Центральный институт авиационного моторостроения (ЦИАМ), Государственный институт высоких давлений Наркомнефти, Центральный научно-исследовательский институт керамики, Научно-исследовательский институт эпидемиологии и микробиологии им. И.И. Мечникова Наркомздрава СССР, Центральная генетическая лаборатория им. И.В. Мичурина, которую разместили в соответствии с постановлением СНК БАССР от 21 сентября 1942 г. на базе Кушнаренковской плодоягодной опытной станции и областного плодового питомника [1].

При Президиуме АН УССР в октябре 1941 г. был организован научно-технический комитет содействия обороне во главе с президентом Академии наук академиком А.А. Богомольцем. Комитет включал секции стратегического сырья, техническую, физико-химическую, медико-биологическую и общественных наук. Созданная в это же время Комиссия по мобилизации ресурсов Башкирской АССР на нужды обороны исследовала возможности применения республиканских сырьевых и материально-

технических ресурсов и консолидировала деятельность плановых органов, предприятий и научных учреждений. Таким образом, эвакуированные научные учреждения вели работу по ряду научных и практических проблем экономики, геологии, добычи и обработки нефти, медицины, авиамоторостроения и др. совместно с уфимскими учреждениями науки, а также научными структурами Челябинской и Свердловской областей. Академия наук Украины осуществляла свою деятельность в тесной связи с Академией наук СССР.

Ранее было отмечено, что из Москвы был эвакуирован Институт эпидемиологии и микробиологии им. И.И. Мечникова, который после объединения с Уфимским санитарно-бактериологическим институтом, основанным еще в 1912 г., был преобразован в Уфимский институт эпидемиологии и микробиологии. В справке Народного комиссариата здравоохранения БАССР Башкирскому обкому ВКП(б) о производстве медицинских препаратов, составленной в августе 1944 г., отмечается, что «…за сравнительно короткий срок своего существования институт выпустил для лечебных и профилактических нужд фронта и гражданского населения бактерийных препаратов на сумму 21 761 тыс. руб. (в неизменных ценах 1926–1927 г.), в том числе за 1943 г. – на 9 945 тыс. руб. и за 7 месяцев 1944 г. – 5 520 тыс. руб.

В сопоставлении с 1942 г. выпуск готовых препаратов за 1943 г. составил: противостолбнячной сыворотки – 164 %, противогангреновых сывороток – 150 %, противодифтерийной сыворотки – 139 %, столбнячного анатоксина – 207 %, дизентирийного бактериофага – 250 %. Институт им. Мечникова за годы Отечественной войны освоил в Уфе производство ряда новых препаратов: моновакцины, дизентирийной подкожной анавакцины, пентовакцины, сухого дизентерийного бактериофага и антиретикулярной цитотоксической сыворотки, сухого холерного бактериофага и налаживают производство вакцины против сыпного тифа… Научными работниками разрабатывались в то время 32 научные темы по вопросам микробиологии, эпидемиологии и гигиены. Институт оказывал техническую помощь органам здравоохранения Башкирии в деле предупреждения и борьбы с инфекционными заболеваниями».

О высокой научной результативности института можно судить по ранее составленной выписке из приказа № 67-0 Народного комиссара здравоохранения РСФСР о производстве в институте эпидемиологии и микробиологии Наркомздрава РСФСР раневых бактериофагов (Москва, 28 мая 1942 г.). В ней отмечается, что Главным военно-санитарным Управлением Красной армии проведено изучение применения раневых бактериофагов для профилактики и лечения газовой гангрены. Полученные результаты показали, что при применении раневых бактериофагов в первые сутки после ранения число заболеваний газовой гангреной снижается в 2–3 раза, а при лечении бактериофагами газовой гангрены смертность снижается в два раза.

В республике были размещены несколько известных советских вузов. С октября 1941 г. по август 1943 г. в учебных помещениях Башкирского медицинского института функционировал I Московский ордена Ленина медицинский институт. В 1942 г. на базе эвакуированного Рыбинского авиаинститута им. С. Орджоникидзе создается Уфимский авиационный институт. В этом же году в Уфу был эвакуирован Московский нефтяной институт им. И.М. Губкина, на базе которого был создан вначале Уфимский филиал Московского института, а с 1948 г. – Уфимский нефтяной институт. В 1941–1943 гг. в г. Стерлитамаке размещался Московский библиотечный институт. С Бирским учительским институтом «слился» педагогический институт, эвакуированный из Орла. С конца 1941 г. по март 1942 г. в Уфе действовал Рыбинский авиатехникум.

В письме руководства I Московского ордена Ленина медицинского института председателю СНК БАССР об обеспечении профессорско-преподавательского состава

и студентов необходимыми средствами от 8 января 1942 г. сообщается, что «…1 декабря 1941 года начались регулярные занятия на всех четырех курсах. Общее количество студентов составляет 450 человек. Занятия на теоретических кафедрах идут во вторую смену на базах Башмединститута. Занятия на клинических кафедрах организованы на базах эвакогоспиталей и других лечебных учреждений г. Уфы. Клиники, располагающиеся в эвакогоспиталях и лечебных учреждениях, оказывают последним существенную лечебную и консультативную помощь… I Московский медицинский институт, согласно указаниям Наркомздрава СССР, совместно с Башмединститутом приступил к организации и плановому проведению курсов по повышению квалификации врачей, и в первую очередь – работающих в эвакогоспиталях (подготовка врачей-хирургов, врачей-инфекционистов, эпидемиологов). Помимо того, в порядке помощи и работе горздравотдела проводятся профессорами I Московского медицинского института отдельные конференции и курсы, направленные к повышению квалификации врачей г. Уфы…».

Флагман высшего образования нашей республики Уфимский – Рыбинский авиационный институт первоначально, судя по архивным документам, располагался в здании школы № 48, затем был переведен в здание школы № 27. Уникальная кадровая и технологическая база эвакуированного института способствовала созданию крупнейшего современного авиационного технического вуза, выпускающего специалистов многих направлений, осуществляющего современные научные разработки.

В тяжелые военные годы успешно функционировало даже вечернее отделение института при вновь созданном Уфимском моторостроительном заводе. Для занятий под учебные аудитории с трудом были освобождены несколько комнат заводоуправления. Студенты вечерней формы обучения совмещали 11-часовую напряженную работу на производстве с нелегкой учебой. В институте по совместительству преподавали специалисты завода. В 1943 г. состоялся первый выпуск инженеров вечернего отделения [2].

Архивные документы свидетельствуют о повседневной титанической работе всех органов государственного управления нашей республики, оперативно обеспечивавших функционирование и развитие эвакуированных объектов.

Трудовой подвиг жителей Башкирии в тылу был оценен по достоинству. Почти 2,5 тыс. и тружеников республики были награждены орденами и медалями. Свыше 416 тыс. рабочих, колхозников, представителей науки и культуры поощрены медалью «За доблестный труд в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.» [3].

Литература

1. На братской земле Башкортостана (Из истории эвакуации в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.). Сборник документов и материалов. Уфа: Китап, 2010. 184 с.

2. Низамова А.И. Управление промышленностью в годы Великой Отечественной войны (из истории Уфимского моторостроительного производственного объединения) // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2010. № 2. С. 27–33.

3. Республика Башкортостан в период Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. Хроника основных событий / сост. А.М. Бакирова, Р.А. Валишин (ответственный). Уфа, 2010.

4. ЦГАОО РБ. Ф. П-122. Оп.21. Д. 366. Л. 81–126.

5. ЦГАОО РБ. Ф. П-122. Оп.22. Д. 366. Л. 25–73.

Гали Ибрагимов – писатель и фронтовик
(страницы дневника)

Перед атакой

Батыром ты иди, товарищ, в бой,
Коль дорог сердцу край родной.
За счастье матери любимой в платье белом
Врагу смотри в лицо без страха, смело.

Гали Ибрагимов, младший сержант
газета «За честь Родины», 1944 г.
(перевод с башкирского Ибрагимовой С. Г.)

2015 год объявлен в России Годом литературы. В этом же году вся страна празднует 70-летие Победы в Великой Отечественной войне. В этой связи мне хочется вспомнить моего деда – видного башкирского писателя-фронтовика Ибрагимова Гали Гизетдиновича, заслуженного работника культуры РСФСР и БАССР, лауреата республиканской премии имени Салавата Юлаева.

Г.Г. Ибрагимов родился в 1919 г. в г. Стерлитамаке в семье рабочего. Вскоре семья Ибрагимовых переехала на ишимбайские берега Агидели. Юноша Гали Ибрагимов с юных лет увлекается поэзией, его первое стихотворение «На смерть Пушкина» опубликовано в рабочей газете «Башкортостан вышкаһы» («Башкирская вышка»).

В 1937 г. Гали Ибрагимов становится студентом Уфимского педагогического рабфака. В эти годы вместе с молодым поэтом Ахматом Шакири он сдает в печать свой первый сборник стихов «Счастливая жизнь».

С 1939 по 1945 гг. Гали Ибрагимов проходил военную службу, воевал на фронтах Великой Отечественной войны. В Хабаровске в 1940 г. он начал писать дневник «Дороги жизни», начав его словами «К этой тетради прикреплены отдельные лоскутки моей жизни…».

Дневник не только донес до нас мысли, мечты, чувства молодого воина, он был «первой пробой» его писательского пера. Г. Ибрагимов выразил в своем дневнике любовь и тоску по Родине, по любимой девушке. Записал и впечатления об увиденных новых землях, новых людях. Есть там и воспоминания о боевых действиях.

2 января 1943 г. он восторженно пишет, что наконец-то их часть отправляют на фронт: «Какая радостная весть. Это же давнее наше желание!»

Г. Ибрагимов служил в железнодорожных войсках. Под огнем врага он вместе со своими однополчанами восстанавливал железнодорожные пути, мосты. За ними шла армия, техника, боеприпасы.

«Война – это тяжелый труд, – писал Гали Ибрагимов. – Чтобы победить, выжить, нужно не лениться, а работать. Нехитрое дело умереть на войне, а вот воевать, бороться и остаться живым – это очень трудное дело».

Тонны земли были перекопаны однополчанами при устройстве траншей, окопов, землянок. Земля не везде была мягкой. Был и камень, и мерзлый грунт. «Еще на один штык мне нужно углубить окоп, чтобы остаться живым и вернуться к маме, еще на один штык, чтобы увидеть отца, еще на один штык, чтобы встретиться с любимой».

«6 сентября 1943 г. Ночью наш эшелон был подвергнут бомбардировке. Ничего страшного не было, однако многие вагоны прошиты насквозь осколками бомб».

Сингизова Наркас Байрасовна, внучка Г.Г. Ибрагимова, доцент кафедры экономической теории и социально-экономической политики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: Narkesochka@mail.ru

«20 сентября 1943 г. Приехали на ст. Водяной. Рано утром сквозь туман виднеются развалины села Алексеевка. Ах, какой ужас охватил нас, когда увидели сплошные развалины, трубы, кирпичи! Люди угнаны по направлению Полтавы. Те, кто смог вырваться, начали возвращаться, кто на лошадях, кто на тележках, а многие с мешками. Они возвращаются в родной дом, сожженный немцами, и начинается у них жизнь в погребах. Идет дождь, жить им негде. Просто мука. Но чувство свободы, благодарность освободителям возбуждает в них ненависть к врагу, желание скорее начать новую жизнь. Вот сколько силы воли у советских людей!»

«9 января 1944 г. В бреду проснулся я, когда на меня посыпалась глина, повалились доски с потолка. Проснулись, поняли, что бомбят. Три осколка пробили стену около моей кровати. Я чудом только остался невредимым. Лобанов, Захаров ранены, их отвезли в госпиталь. Коротков скончался».

«21 января 1944 г. Многие в тылу представляют, что на войне ни о чем не думаешь, кроме атак да стрельбы и истребления врага, о своей смерти. Это неверно – вспоминаешь обо всем. Нигде так много не вспоминаешь. То, что казалось значительным, серьезным, кажется пустяком, и наоборот, то, на что раньше не обращал внимания, казалось пустяком, вдруг становится серьезным, глубоким, трогательным. Я так часто вспоминаю наш городок и близких друзей, столицу и институт, где мы вместе учились. Особенно я люблю рассматривать фотографии тех времен, у меня, к сожалению, их так мало».

«24 марта 1944 г. На мой взгляд, любовь бывает у каждого человека только одна. Поэтому она должна быть сильной и очень большой, неугасимой до самой смерти. Вот поэтому-то ее нужно беречь, не раздавать по частям, а отдать полностью только одной. Тогда только можно получить такую любовь. Некоторые, ссылаясь на жестокость войны, на то, что она все спишет, занимаются не тем, себя ведут не так, как следует. Ведь война все учтет».

«17–19 мая 1944 г. Меня вызывают в редакцию газеты “За разгром врага”. Там, кажется, будет совещание военкоров».

«2 июня 1944 г. Вызывали в редакцию газеты “За разгром врага”. Оказывается, мои попытки не пропали даром. Решили издать одну страницу на национальных языках. Это поручили мне. Выпустил я неплохую страницу. За эти дни несколько раз побывал в татарской, узбекской, казахской газетах.

Многое узнал о Наки Исанбете. Непременно буду таким лингвистом».

«16 августа 1944 г. Теперь мы едем по Польше. Почти что нет разницы. Местность ровная, частые хвойные леса, а между ними друг за другом расположены польские села. Дома чистые, поля, сады...

Приехали на ст. Разводов и на свой участок. Здесь нам надо строить три моста. Отсюда до Вислы всего-навсего 6 км. Там проходит линия фронта. Беспрерывно слышна (да и как еще слышна!) артиллерийская канонада, иной раз начинают строчить пулеметы. А по ночам немцы освещают реку ракетами, чтобы наши не могли форсировать. Однако наши войска уже заняли город Сандомир на той стороне Вислы.

Народ здесь очень добрый. Трудность лишь в том, что плохо понимаю польский язык, придется научиться».

«14 декабря 1944 г. Делали разведку боем. Наша рота заняла немецкую траншею, а 12-й полк занял высоту 262,0».

«16 декабря 1944 г. Наш батальон занял оборону на этой высоте. Работаю парторгом батальона».

«17 декабря 1944 г. Я радуюсь, когда вижу плоды своих трудов. Уже люди не дремлют на постах, не уходят с места, не курят, и потерь стало меньше. Агитаторы стали лучше работать».

«1 января 1945 г. С Новым годом, с новой победой, товарищи! Так поздравили друг друга, поздравили всех бойцов. Все мы рады, что дожили до нового года, и были

бы счастливы, если б этот год явился годом окончательной победы над врагом. За новое счастье, за победу ровно в 0 часов 00 минут дали салют, чувствительно было, наверное, немцам. И они по московскому времени в 2 часа ровно дали свой новогодний салют, стараясь превзойти наш. Но они еще увидят такой салют…».

«28 января 1945 г. Утром пошли в наступление. Перед нами встал новый город – Старый Берунт. Надо было пройти более километра по открытому полю. Ну и что же, мир полон всяких глупостей и неумных поступков. Мы пошли на штурм. А немцы, оказывается, лежали за городским валом. Открыли по нам ураганный огонь. Залегли, идти нет смысла.

Отойти назад – не по-нашему, и как же отойдешь, когда на голову сыплются, как град, пули. Окопались в снегу. Лежу в ожидании своей смерти. Я никогда еще так не чувствовал близости смерти, как там. И никогда не любил жизнь, как в тот день. Вспомнил по порядку всех и все: и родных, и любимую, и литературу.

Лежу и присматриваюсь: нет ли чего-нибудь такого, не идут ли немцы. А пули сыплются. И еще другой, не меньший враг – холод. Все застыло, ноги замерзли, пальцы не действуют. До каких же пор будем здесь лежать? До темноты, потом идти. Наверное, так.

О нет! Наши начали артподготовку. И то не по немцам, а по своим. Ах, будь они трижды прокляты, эти безумные артиллеристы! Каждый, наверное, как и я, проклинал их всеми богами.

А танкисты молодцы! Слева пошли в обход. Это ободрило нас. И раненый командир батальона Попов встал и подал команду: «Встать, вперед!». Я находился с 1-й ротой в первой цепи.

Немцы, отстреливаясь, начали грузиться на машины. Но нам слышен только шум моторов, а самих не видно. Хотел пройти через прорез, открыли огонь. Тогда я залез на вал и первым покатился в сторону города. Думаю, будь что будет. За мной пошли остальные.

Заняли город. Комбат ранен. Замполит капитан Эфраимский ранен в лицо и в обе ноги. Убит инструктор политотдела майор Котловец.

Мне не везет с замполитами. Пришлось встать на его место».

«2 февраля 1945 г. К вечеру перешли польско-германскую границу и вступили на территорию Германии. Мечта, которую лелеяли мы в течение нескольких лет, сбылась! Вот она, Германия, вот она, берлога фашистского зверя!»

4 февраля 1945 г. был последним днем войны для Г. Ибрагимова, так как его тяжело ранило в бою, пробило легкое, кроме того, осколок застрял в левом виске, образовав капсулу, его можно было нащупать.

Вот что написал Г. Ибрагимов про этот день:

«Дошли до берегов реки Одер. Немцы кричали на весь мир, радовали своих солдат тем, что эта река неприступна. Но увидим, что она из себя представляет.

В немецком селе Жития наши два батальона ведут уличные бои. И нас послали туда. Еще была ночь. Мы начали прочесывать дома, подвалы, чердаки. Здесь же каждый угол стреляет, в каждом подвале засевшие немцы. Одни в военной форме, другие переодеты в цивильную одежду.

Рвутся мины справа и слева. Одна разорвалась передо мною. Небольшим осколком поранило мне голову поверх левого уха, а другим снесло шапку. Потекла кровь по щеке. Но еще было терпимо. Я без перевязки продолжал организовывать сопротивление.

Держались долго, более двух часов. Нас было всего несколько человек. А немцев больше в несколько раз. Однако русский характер выстоял.

Немцы зашли и слева, и справа. Мы оказались в “мешке”… Надо было решаться на что-нибудь. Я набрался смелости идти в огонь и, если удастся, преодолеть этот

страшный бугор. Другого выхода я не видел. Оказывается, был еще другой: дуло своего пулемета направить на свою грудь (Томанцев застрелился).

Я с парторгом 2-й роты Рафаловым пополз вперед. На первых порах нас прикрывал кирпичный дом, затем мы вошли в полосу, куда сыпался свинцовый дождь.

А я еще ползу. И вдруг что-то ударило в левое плечо, словно дубинкой. Я ткнулся лицом в груду земли. И, вмиг придя в себя, пополз дальше. Думать – ничего не думал, но в голову пришли образы матери и отца. Ползу, ползу. Чувствую, что так не выдержу. Рану на спине давит автомат, между руками болтается бинокль. В одной руке пистолет, а в другой граната. И я решил, пока еще не истек кровью, встать и во всю мочь бежать. Пробежал около двухсот метров и уже был в безопасности. Но силы меня покинули».

«5 февраля 1945 г. В медсанбате узнал диагноз ранения – “сквозное пулевое ранение с повреждением лопатки и грудной клетки в области левого плеча”».

С войны будущий известный писатель вернулся кавалером ордена Красной Звезды, с множеством медалей и нашивок за ранения. Награжден орденом Отечественной войны I степени.

После войны Гали Ибрагимов работал в редакции газеты «Совет Башkортостаны», окончил педагогический институт, Высшие литературные курсы в г. Москве, долгие годы работал заместителем главного редактора журнала «Агидель». В 1956 г. выходит его первый роман «Однополчане», посвященный событиям Великой Отечественной войны и положивший начало целому ряду замечательных произведений.

За первую книгу исторического монументального романа-трилогии «Кинзя» о событиях Крестьянской войны 1773–1775 годов, созданного на основе подлинных исторических событий, биографических данных реальных исторических личностей, в 1983 году Г. Ибрагимов был удостоен республиканской премии имени Салавата Юлаева. За трудовые заслуги в области развития башкирской литературы писатель был награжден орденом «Знак Почета», удостоен почетного звания заслуженного работника культуры РСФСР.

Произведения писателей-фронтовиков позволяют нам, потомкам, сохранить память о тех страшных годах, которые пережила наша страна в середине прошлого столетия.

Трудно представить нашу сегодняшнюю жизнь (а была бы она вообще?), если бы не было Великой Победы. Благодаря славному подвигу наших дедов и прадедов, многие из которых отдали свои жизни, защищая Родину, мы имеем возможность жить, трудиться, растить и воспитывать детей под мирным небом.

Н. Бикмухаметов – учитель Героев Советского Союза

Мой отец Бикмухаметов Нурий Мухаметович родился 24 июля 1909 года в семье крестьянина-бедняка, в деревне Райманово Туймазинского района Башкирской АССР. Он учился в Туймазинской школе-семилетке. Затем учился в Уфимском лесном техникуме, позднее – в Московском лесном институте, откуда по специальному набору ЦК ВКП (б) был направлен в военную школу пилотов. В то время страна выдвинула лозунг «Молодежь – на крылья!». Стране нужны были летчики. Окончил он военную школу в декабре 1935 года.

С июня 1936 по ноябрь 1941 г. Н. Бикмухаметов работал при Башкирском аэроклубе Осоавиахима в должности инструктора летчика, командира звена, командира отряда, начальника учебно-летного отдела, исполнял обязанности комиссара аэроклуба.

Камалетдинова Рима Нуриевна, дочь Н.М. Бикмухаметова, канд. с.-х. наук

Когда 22 июня 1941 г. началась война, Нурий Мухаметович со своим отрядом на учебных самолетах У-2 вылетел ближе к линии фронта, чтобы там продолжать готовить летчиков для войны.

Вспоминая период с 1936 по ноябрь 1941 г., Н. Бикмухаметов с гордостью говорил: «Подготовил 120 пилотов, многие из которых в годы войны показали чудеса храбрости и мужества. Среди них А.С. Горин, Г.Х. Минибаев, А.А. Яковлев, И.В. Максимча были удостоены звания Героя Советского Союза». Наш известный земляк дважды Герой Советского Союза Муса Гареев также обучался на курсах Н. Бикмухаметова.

Непосредственно в боевых действиях Нурий Мухаметович начал участвовать с ноября 1942 года. Вначале он летал в качестве командира экипажа, позднее командира звена, командира отряда, а потом и начальником летней части, позже ему пришлось освоить новые типы самолетов: Як-6, Р-1, Р-5, Ил-2, Уил-2, которые были пригодны для бомбардировки вражеских наземных целей.

Летая на боевые задания, Нурий Мухаметович выполнил несколько специальных заданий по распоряжению Верховного главнокомандующего И.В. Сталина. В его личном деле имеются поощрительные документы.

В личной летной книжке летчика штурмовой авиации Н.М. Бикмухаметова записан общий налет на всех видах боевых самолетов 2697 часов 43 минуты в воздухе, в том числе ночных и «слепых» вылетов 107 часов 35 минут.

В боевой биографии летчика-штурмовика Н.М. Бикмухаметова имели место разные случаи, все и не опишешь. О многих из них написано в газетах и вомпоминаниях. Об одном интересном событии кратко скажем.

Шел июль 1944 года. Советские войска широким фронтом вели наступление на территории Белоруссии и Прибалтики. Бои велись и на земле, и на небе. Беспрерывно стреляли «Катюши», наши штурмовики не давали покоя вражеской обороне. Почувствовав близкий конец, немцы настолько «озверели», что были даже попытки контратаковать наши наступающие части.

Пятерка наших штурмовиков во главе с Н. Бикмухаметовым смело обстреливала вражеские окопы. Вдруг десяток вражеских стервятников яростно набросились на группу Н. Бикмухаметова. Особенно они старались сбить командира. После короткого, но сильного боя загорелся его самолет, машина перестала слушаться летчика. И хотя немецкие истребители оставили его в покое, положение все ухудшалось. Летчика опаляло огнем, голову сжимало, но нельзя было терять высоту. Остальные события произошли в считанные секунды. Штурмовику удалось приземлиться на нейтральной полосе на территории Белоруссии. Его самолету требовался небольшой ремонт. И вот здесь случилось ошеломляющее событие, которое навсегда осталось в памяти родных и близких.

Навстречу летчику идет по тропинке его племянница, дочь старшего брата – Василя Бикмухаметова, которая служила в другой авиационной части. Сколько было радости, слез, и в последствии воспоминаний об этой встрече! Они оба еще достаточно долго служили после окончания войны и вернулись домой целыми.

Был в его биографии и такой случай: перед каким-то большим наступлением отец со своим штурманом были командированы с фронта в г. Челябинск для получения нового боевого самолета. Возвращаясь на фронт, прокладывая на карте новый маршрут полета, он отметил, что они должны пролететь над его родной деревней и станцией Туймазы, посадку совершили на поляне именно между ними. В то грозное время это могло закончиться для обоих штрафбатом или трибуналом, но слишком велико было желание увидеть своих близких. Пока самолет делал посадку, сбежались не только родственники летчика, но и почти все жители округи. Свидание длилось недолго, и пока счастливый Нурий был в окружении родных, штурман, не отходя от самолета, защищал его от любопытной ребятни, стремящейся залезть во все его щели. Самолет в то время был большой редкостью для всех. Его отец (мой дед) бежал еще какое-то время по полю, провожая улетающего сына.

Начав войну с самолета У-2, Н. Бикмухаметов закончил его на одном из лучших самолетов того времени – Ил-2. В мае 1945 г. он участвовал в штурме Берлина.

За своё мужество, заслуги перед Родиной Н. Бикмухаметов награжден орденами Боевого Красного Знамени, Красной Звезды, медалями «За освобождение Варшавы», «За взятие Берлина» и другими медалями и боевыми наградами.

В результате контузии и боевых ранений военный летчик Н. Бикмухаметов после окончания войны был вынужден оставить авиацию. Война для него закончилась только в конце 1946 года, так как он командованием был назначен военным комендантом одного из городов оккупированной Германии.

Вернувшись в родную Башкирию, он работал начальником клуба парашютистов, планеров, а затем председателем комитета ДОСААФ. Умер папа 17 августа 1987 года.

Завершить нашу юбилейную рубрику хочется воспоминанием одного из наших современников–созидателей Великой Победы.

Н. Сычев: «Защищал Родину не по принуждению»

Участник Великой Отечественной войны Николай Георгиевич Сычев имеет звание старшего сержанта. Воевал в составе 350-й стрелковой дивизии 1-го Украинского фронта. Он награжден Орденами Славы III степени, Красной Звезды, Отечественной войны I степени, медалью «За взятие Берлина», медалью «За взятие Праги». Самым дорогим для ветерана является Орден Славы, так как он давался за личное мужество только солдатам.

«Война – это трудности, кровь, боль, грязь – ничего хорошего в ней нет», – так начал свое повествование участник Великой Отечественной войны Николай Георгиевич Сычев. – «Когда объявили о начале войны, мне было 15 лет. Тогда-то начали зарождаться мысли попасть на фронт. В наше время не было привычки “косить” от армии. Я и мои сверстники шли защищать Родину не по принуждению, а по желанию. В 18 лет оказался на войне. Мы были патриотами и боялись, что война закончится без нас. Я с друзьями пошел в военкомат, но нам отказали. В райкоме комсомола пошли добиваться, чтобы нас отправили на фронт. У кого-то была “бронь”, а для нас это была возможность ехать за них. Направили в военно-пехотное училище. В феврале 1943 года нас готовили на офицеров. Услышал, что нас опять оставляют в училище, а я-то на фронт рвусь… В общем, пошел на хитрость, договорился с ординарцем и поменялся с ним, чтобы наконец-то попасть на фронт. Поезд привез нас в Ступино, недалеко от Москвы, там находилась 17-я военно-воздушная десантная бригада. Здесь нас начали готовить для “заброски” в тыл. В декабре 1943 года приехал “покупатель” за добровольцами, я был в разведсамокатной роте. Он забрал 12 человек, в том числе и меня.

Участвовал в освобождении Украины, Польши, во взятии Берлина… Нас перебросили на помощь восставшим в Праге – воевали до 11 мая 1945 года, “нечисть” истребляли. За период войны был дважды ранен: осколочное ранение ноги и головы.

Помню первую смерть товарища, Владимира – было жутко, больно и мучительно... До начала боя мы все писали письма домой, а он не успел дописать. Продолжил письмо товарища уже я: “Ваш сын был смертельно ранен…”. Потом уже привыкаешь, что рядом умирают люди…

Радость испытывал и чувство выполненного долга, когда заканчивался бой, – остался в живых, значит, снова в бой!

Новость о Победе воспринял ликованием и безграничной радостью!»

Ксения Калинина (http://fprb.ru)

Экологическая оценка воздействия агропромышленного комплекса на качество воды реки Киги Башкортостана

Г. РАШИТОВА, Г. АБДЮКОВА

Одной из важнейших практических задач современной экологии является контроль состояния водных объектов. Наибольшая чувствительность к антропогенным нагрузкам характерна для малых рек, что приводит к негативным изменениям, ухудшающим или ограничивающим водопользование.

С давних времен люди селились у водоемов – в бассейнах больших и малых рек или у искусственных водоемов – прудов, небольшие размеры которых обусловливают неблагоприятные условия для разбавления поступающих в них стоков.

В Республике Башкортостан более 30 % животноводческих комплексов и птицефабрик находятся в водоохранных зонах, и только 28 % стоков с этих комплексов используются как удобрения на земледельческих полях, остальные отходы накапливаются в навозно-пометных хранилищах, часть сбрасывается в очистительные сооружения и на прилегающие земли. Для отходов животноводческих хозяйств характерно повышенное микробное загрязнение и высокое содержание органических загрязнений. В стоках с животноводческих ферм и птицефабрик содержится аммиак, сера, метан, меркаптан, сероводород, соли тяжелых металлов. В районах, где располагаются животноводческие хозяйства, почва загрязнена азотом аммиака, хлоридами, нитратами, микроорганизмами, яйцами гельминтов. У загрязненных почв снижена способность к самоочищению, что создает серьезную угрозу загрязнения водоемов самими сточными водами и поверхностным стоком дождевых и талых вод [5].

Основной особенностью малых рек является их тесная связь с окружающим ландшафтом. Процессы, наблюдающиеся в сфере малого водосбора, быстро отражаются на состоянии реки, ее стока, протекании русловых процессов. Гидрологический режим малых рек формируется под воздействием общих процессов вековых и средневековых колебаний увлажненности территории, а также местных природных факторов, не всегда соответствующих зональным особенностям.

Накопление в водных объектах загрязняющих веществ в концентрациях, превышающих предельно допустимую концентрацию (ПДК), способствует ухудшению их санитарно-эпидемиологического состояния, снижению водохозяйственного потенциала, сокращению возможностей их использования в хозяйственных и рекреационных целях, изменению природной среды, деградации водных экосистем, изменению среды обитания и негативно отражается на состоянии здоровья человека.

Из-за недостатка информации об экологических процессах, происходящих в бассейнах рек при воздействии антропогенных факторов, а также их естественных процессов, оценка и прогноз состояния малых равнинных рек в настоящее время крайне затруднены.

Река Киги – правобережный приток реки Ай протяженностью 87 км, площадь водосборного бассейна – 1370 км. Река протекает по территории Кигинского района. Русло извилистое, неустойчивое, дно илистое, местами песчано-галечное, берега

Рашитова Галина Сабитовна, канд. биол. наук, доцент кафедры безопасности жизнедеятельности и охраны окружающей среды Башкирского государственного университета. E-mail: sabitovna02@mail.ru

Абдюкова Гузель Мазгаровна, канд. биол. наук, доцент кафедры охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов Уфимского государственного университета экономики и сервиса. E-mail: ecolog-61@mail.ru

крутые, высокие. Район, где протекает река Киги, входит в регион, характеризующийся умеренно-прохладными, влажными агроклиматическими условиями с коротким безморозным периодом.

Река Киги характеризуется преимущественно снеговым питанием, ее можно отнести к типу водотоков с четко выраженным весенним половодьем, летне-осенней и зимней меженью. Летне-осенняя межень нарушается дождевыми паводками, уровень которых на реке Киги никогда не превышают уровни весенних половодий.

Река Киги загрязняется стоками Кигинского маслозавода и Кигинского пищекомбината, а также неорганизованными сбросами с сельскохозяйственных и животноводческих объектов (см. табл. 1) [3].

Таблица 1

Основные источники загрязнений водосбора р. Киги

Основные источники загрязнения	Основные загрязняющие вещества
Пищевая	Сточные воды, дефекат сахарной промышленности, отходы тары и упаковки
Хозяйственно- бытовые сточные воды	Взвешенные органические и неорганические вещества, азот аммонийный, биологическое потребление кислорода, синтетические поверхностно-активные вещества (СПАВ)
Животноводство	Органические вещества с высокой бактериальной загрязненностью
Земледелие	Гербециды, минеральные удобрения, хлороганические и фосфорорганические пестициды

Исследование качества воды реки Киги проводилось в осенне-зимний период 2013 г. Для исследования были взяты пробы воды из реки Киги осенью (конец октября) до покрытия реки льдом и зимой (в конце января) после покрытия реки льдом.

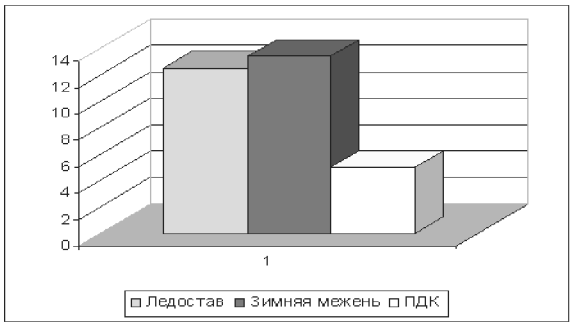
Отбор воды из рек проводился по ГОСТ Р. 51592–2000, ГОСТ Р. 51593–2000 [1; 2]. Гидрохимические показатели приведены в сравнении с ПДК вредных веществ в воде водных объектов хозяйственно-питьевого и культурно-бытового водопользования с учетом трех показателей вредности: органолептического, общесанитарного и санитарно-токсикологического [4].

Исследование органолептических свойств воды реки Киги показало, что в исследуемый период вода данного водоема имела «землянистый» запах. Прозрачность воды обусловлена содержанием в воде различных окрашенных и взвешенных органических и минеральных веществ.

Вода объекта была слабомутной, цветность воды в реке в период ледостава составила 10^{o} по платиново-кобальтовой шкале, в период зимней межени – 8^{o}. Уменьшение цветности воды в зимний период можно объяснить закрытием зеркала реки льдом, отсутствием поступления гумусовых веществ и соединений трехвалетного железа со смываемых почв. Результаты измерения уровня pH воды показали, что в периоды, когда проводилось наблюдение, водородный показатель варьировался в пределах от 7,75 до 8,19. Воды реки Киги классифицируются как «слабощелочные воды».

По гидрохимическому индексу загрязнения воды реки Киги классифицируются как «очень грязные»: выявлено превышение предельно допустимых значений содержания загрязняющих веществ по следующим показателям: $БПК_5$, ХПК, железу, меди и цинку во все периоды наблюдения.

Так, в периоды наблюдения имело место превышение предельно допустимых значений показателя $БПК_5$ более чем в 6 раз, что свидетельствует о перегруженности воды органическими веществами, которые попадают в водоем со сточными водами с комбината и дождевыми поверхностными смывами с почвы (рис. 1).



Значение $БПК_5$ в водном объекте

Превышение значения показателя ХПК в осенний период наблюдения по сравнению с ПДК составляет 2,64 раза. Это свидетельствует о значительном воздействии хозяйственной деятельности человека на данный водоем и о недостаточной способности к самоочищению водоема в это время года.

В водоеме содержится небольшое количество аммония, ион-нитратов и ион-нитритов. При этом отмечается повышение концентрации ион-нитритов в зимний период по сравнению с осенним. Сезонные колебания содержания нитритов характеризуются отсутствием их зимой и появлением весной при разложении живых органических веществ. Вероятно, повышение ион-нитритов связано со сбросами сточных отходов с Кигинского маслокомбината и указывает на свежее загрязнение. Повышение в зимний период концентрации ион-нитратов закономерно. Минимальная концентрация ион-нитратов наблюдается в вегетационный период, значение данного показателя увеличивается осенью и достигает максимума зимой, когда при минимальном потреблении азота происходит разложение органических веществ и переход азота из органических форм в минеральные.

Таблица 2

Усредненные гидрохимические показатели

Наименование компонента	Единица измерения	Период зимней межени	Ледостав	ПДК питьевого и культурно-бытового назначения
Взвешенные вещества	мг/дм^3	17,0	17,0	1,5
Водородный показатель	pH	7,75	8,19	6–9
$БПК_5$	мг/дм^3	13,4	12,2	5
Степень насыщения	%	91	91	–
Диоксид углерода	мг/дм^3	14,8	4,8	0,4
Магний	мг/дм^3	17,0	20,2	3,0
Хлориды	мг/дм^3	7,72	0,53	300
Сульфаты	мг/дм^3	3,54	0,95	500
Общая жесткость	моль/дм^3	5,40	6,30	7,0
Кальций	мг/дм^3	80,2	82,2	3,0
ХПК	мг/дм^3	5,94	39,6	15
Азот аммонийный	мг/дм^3	0,12	0,09	2,0
Азот нитрийный	мг/дм^3	0,125	0,02	3,0
Азот нитратный	мг/дм^3	9,60	1,32	45,0
Фосфаты	мг/дм^3	0,017	0,010	3,5
Железо	мг/дм^3	0,66	0,33	0,3
Медь	мг/дм^3	10,8	20,0	5
Цинк	мг/дм^3	27,6	28,8	1
Нефтепродукты	мг/дм^3	0,08	0,09	0,1
СПАВ	мг/дм^3	0,4	0,4	0,5

Результаты проведенных исследований позволяют сделать вывод о превышении в р. Киги предельно допустимой концентрации тяжелых металлов до 2,2 раз.

В таблице 2 приведены усредненные данные по гидрохимическим показателям качества воды данного водоема.

По сравнению с аналогичными периодами 2013 г. отмечается увеличение концентрации меди, при этом имеет место снижение концентрации железа и нефтепродуктов.

Расчеты показали, что реку Киги по гидрохимическому индексу загрязнения воды можно отнести в периоды ледостава и зимней межени к классу водоемов «чрезвычайно грязные».

Исследование выявило, что по микробиологическим показателям воды реки Киги характеризуются как «загрязненные». Анализ микробного загрязнения воды реки Киги проводился на основе определения общего бактериального обсеменения воды, по содержанию сапрофитных микроорганизмов. Уровень загрязненности по общему числу бактерий в кубическом сантиметре воды равен в ледостав – 4,3, в зимнюю межень составил 3,2; по числу сапрофитных бактерий – 34,6 и 28,6 соответственно, что по классификации качества воды по микробиологическим показателям позволяет отнести водоем к классу «загрязненный». Проведенный анализ микрофлоры воды реки выявил, что соотношение автохтонной и аллохтонной микрофлоры ниже 1, что указывает на неспособность водоема справляться с загрязнениями и низкую степень самоочищения.

Проведенная оценка влияния агропромышленного комплекса на качество воды реки Киги позволила определить первоочередные мероприятия, которые должны быть направлены на повышение экологической надежности водоемов:

– очистка и благоустройство прибрежных территорий населенных мест;

– устранение неорганизованных выпусков поверхностных стоков;

– оборудование предприятий агропромышленного комплекса водонепроницаемыми навозохранилищами, скотомогильниками, жижесборниками;

– благоустройство объектов индивидуального жилищного и дачного строительства.

Для улучшения качества воды в водоеме целесообразно использовать методы активизации процессов самоочистки, а также осуществлять ее очистку с помощью биопрепаратов, биоинженерных технологий.

Литература

1. ГОСТ 51592–2000. Вода. Общие требования к отбору проб. М., 2000.

2. ГОСТ Р. 51593–2000. Вода питьевая. М., 2001.

3. Карюхина Т.А., Чурбанова И.Н. Химия воды и микробиология. М.: Стройиздат, 2008.

4. Шитиков В.К., Розенберг Г.С., Зинченко Т.Д. Количественная гидроэкология. Тольятти: ИЭВБ РАН, 2003.

5. Экосистема малой реки в изменяющихся условиях среды / Под ред. А.В. Крылова, А.А. Боброва. М.: Т-во научн. изданий КМК, 2007.

Редакция журнала открывает публикацию цикла статей, посвященных вопросам разработки методических подходов к оценке создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест в топливно-энергетическом комплексе. Первая статья цикла посвящена оценке достигнутого уровня производительности труда в отраслях топливно-энергетического комплекса России.

Уровень и динамика производительности труда в топливно-энергетическом комплексе: анализ с учетом вариативности подходов

Т. ЛЕЙБЕРТ, М. ГАЙФУЛЛИНА, Э. ХАЛИКОВА

Повышение производительности труда является одним из приоритетных направлений развития российской экономики. В свою очередь оценка уровня производительности труда продолжает оставаться важнейшим индикатором как динамики развития отраслей промышленности, в том числе топливно-энергетического комплекса (ТЭК), так и оценки создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест за счет формирования новых объектов инвестирования [4].

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года делается акцент на то, что инвестирование в развитие человеческого капитала является наиболее эффективным способом вложения денежных средств. При отсутствии конкурентоспособного на мировом уровне человеческого капитала инвестиции в высокотехнологичные отрасли не будут приносить должного эффекта. Это означает, что со временем роль человеческого капитала будет лишь возрастать, а следовательно – будет возрастать и необходимость эффективного управления им [5].

В настоящее время большинство российских экономистов считают, что производительность характеризует степень результативности деятельности персонала предприятия в течение определенного периода, которая измеряется количеством потребительных стоимостей, созданных в единицу времени [1; 2; 3; 6].

В качестве показателей результативности производства в зависимости от конкретных условий деятельности предприятия, уровня обобщения, наличия информационной базы и аналитических целей используются натуральные, условно-натуральные и стоимостные характеристики продукции. В соответствии с этим выделяют традиционные методы измерения производительности труда: натуральный метод, условно-натуральный метод, трудовой и стоимостный методы [6].

Применительно к топливно-энергетическому комплексу нами был проведен анализ традиционных методов измерения производительности труда, результаты которого представлены в таблице 1.

Лейберт Татьяна Борисовна, д-р экон. наук, заведующая кафедрой «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: lejjbert@mail.ru

Гайфуллина Марина Михайловна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» УГНТУ. E-mail: marina_makova@list.ru

Халикова Эльвира Анваровна, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» УГНТУ. E-mail: ydacha6@yandex.ru

Таблица 1

Анализ методов измерения производительности труда в топливно-энергетическом комплексе

Подход	Формула расчета	Область применения	Недостатки метода для отраслей ТЭК
На основе использования натуральных измерителей	$ПТ_i = \frac{Q_i}{Ч_i}$, где ПТ – производительность труда в отрасли ТЭК; Q_i – объем произведенной продукции в натуральном выражении; $Ч_i$ – среднегодовая численность занятых в отрасли; i – порядковый номер отрасли ТЭК.	Применим при выпуске одного (однородного) вида продукции.	Метод не применим при выпуске нескольких видов продукции. Не применим для расчета общего показателя производительности труда в целом по ТЭК.
Условно-натуральный метод (в тоннах нефтяного эквивалента)	$ПТ_i = \frac{Q_i \times k_i}{Ч_i}$, где k – коэффициент перевода метрических единиц измерения показателей (исходных) в тонны нефтяного эквивалента.	Применим для расчета общего показателя производительности труда в целом по ТЭК. Данный показатель определяется отношением суммы объемов выпущенной продукции в условных единицах измерения по отраслям ТЭК к сумме численности занятых в отраслях ТЭК.	Возникает необходимость детального учета первичной информации о выпускаемой продукции отраслей ТЭК (натурального объема), поскольку коэффициент k применяется в отношении каждого вида ресурса.
Стоимостный подход (на основе использования показателя валовой добавленной стоимости)	$ПТ_i = \frac{ДС_i}{Ч_i}$, где $ДС_i$ – сумма валовой добавленной стоимости в отрасли ТЭК.	Применим при расчете производительности труда по отраслям ТЭК и в целом по ТЭК.	Добавленная стоимость является общестатистическим показателем, в отношении которого информация собирается Росстатом по укрупненным видам деятельности, а не по отдельным отраслям ТЭК.
Стоимостный подход (на основе использования объема отгруженной промышленной продукции в стоимостном выражении, по данным Росстата)	$ПТ_i = \frac{\sum Q_j * Ц_j}{Ч_i}$, где $Ц_j$ – цена j-й единицы выпущенной продукции; Q_j – физический объем выпущенной j-й продукции i-й отрасли ТЭК.	Применим при расчете производительности труда по отраслям ТЭК.	При расчете производительности труда не отражается эффективность использования прошлого труда. Также не учитывается уровень цен – с ростом цен при прочих равных условиях значение показателя производительности труда растет, а эффективность использования трудовых ресурсов при этом не изменяется.
Стоимостный подход (на основе использования объема промышленной продукции в стоимостном выражении, рассчитанного по условному топливу)	$ПТ_i = \frac{Q_i \times k_i \times Ц_{Urals} \times K_{\$}}{Ч_i}$, где $Ц_{Urals}$ – среднегодовая мировая цена на нефть марки Urals, дол./баррель; $K_{\$}$ – среднегодовой курс доллара, руб.	Применим при расчете производительности труда по отраслям и в целом по ТЭК, а также для проведения сравнительного анализа достигнутого уровня производительности труда по отраслям ТЭК.	В определенной степени имеет условную оценку, поскольку необходимо учитывать отраслевые характеристики выпускаемой продукции (например, при выборе коэффициента перевода необходимо знать КПД вырабатываемой электроэнергии).

[*] В качестве единицы измерения используется общая учетная единица – тонна нефтяного эквивалента (ТНЭ). Значение k для каждого вида топливно-энергетического ресурса установлено в Методических пояснениях показателей статистики энергетики, утвержденных ответственным секретарем Агентства РК по статистике от 23 ноября 2009 г. № 20.09.

С учетом вариативности использования подходов и доступной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики и Министерства энергетики Российской Федерации оценка достигнутого уровня и динамики производительности труда

в отраслях ТЭК и в целом по топливно-энергетическому комплексу была рассчитана с использованием следующих методов: натуральный метод расчета производительности труда; условно-натуральный метод (в тоннах нефтяного эквивалента); стоимостный метод на основе использования показателя валовой добавленной стоимости; стоимостный метод на основе использования объема отгруженной продукции в стоимостном выражении, по данным Росстата; стоимостный метод на основе использования объема условного топлива в стоимостном выражении.

Анализ динамики производительности труда за 2011–2013 гг., рассчитанной натуральным методом, представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ динамики производительности труда
в отраслях топливно-энергетического комплекса (натуральный метод)

Показатель	Годы			Темп роста, %	
	2011	2012	2013	2013/2011	2013/2012
Объем выпущенной продукции					
Нефтедобывающая промышленность, млн т	511,40	518,10	523,30	102	101
Газовая промышленность, млрд куб. м	612,0	592,0	601,8	98	102
Угольная промышленность, млн т	336,70	354,50	352,00	105	99
Производство моторных топлив, млн т	116,49	117,51	121,04	104	103
Производство электроэнергии (выработка), млрд кВт*час	1040,53	1054,03	1044,99	100	99
Отпуск электроэнергии в сеть, млрд кВт*час	905,26	917,01	909,14	100	99
Численность занятых в отраслях ТЭК					
Нефтедобывающая промышленность, тыс. чел.	341,0	333,7	322,3	95	97
Газовая промышленность, тыс. чел.	251,2	248,6	248,2	99	100
Угольная промышленность, тыс. чел.	202,3	202,3	200,04	99	99
Производство моторных топлив, тыс. чел.	90,9	93,5	99,0	109	106
Производство электроэнергии (выработка), тыс. чел.	228,6	220,1	218,9	96	99
Отпуск электроэнергии в сеть, тыс. чел.	484,5	492,9	497,8	103	101
Среднеотраслевой уровень производительности труда					
Нефтедобывающая промышленность, тыс. т/чел.	1,50	1,55	1,62	108	105
Газовая промышленность, млн куб. м/чел.	2,44	2,38	2,43	100	102
Угольная промышленность, тыс. т/чел.	1,66	1,75	1,76	106	101
Производство моторных топлив, тыс. т/чел.	1,28	1,26	1,22	95	97
Производство электроэнергии (выработка), млн кВт*час/ чел.	4,55	4,79	4,77	105	100
Отпуск электроэнергии в сеть, млн кВт*час/чел.	1,87	1,86	1,83	98	98

Источник: данные сайта Министерства энергетики Российской Федерации (http://www.minenergo.gov.ru) и сайта Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/).

Таким образом, за 2011–2013 гг. основными тенденциями динамики производительности труда в отраслях ТЭК, рассчитанной натуральным методом, являются следующие.

1. В сфере добычи нефти и газа наблюдается положительная динамика роста уровня производительности труда на 8 %. При этом если в 2012 г. определяющее влияние на рост производительности труда в добыче нефти оказал рост объема добычи сырой нефти (102 %), то в 2013 г. рост производительности труда был обеспечен за счет сокращения численности работников. В целом за 2011–2013 гг. численность работников сократилась на 5 %.

2. В сфере добычи природного газа наблюдается небольшое снижение производительности труда – на 1 %. При этом в 2012 г. на снижение производительности труда оказало влияние сокращение объемов производства.

3. В области производства нефтепродуктов наблюдается снижение производительности труда на 5 %, что вызывано ростом численности занятых в данной сфере.

4. В добыче угля наблюдается рост производительности труда на 6 %, что вызывано ростом объемов добычи угля на 5 % за 2011–2013 гг.

5. В сфере электроэнергетики наблюдается рост производительности труда, рассчитанной натуральным методом (на 5 % за 2011–2013 гг.), что связано с ростом объемов выработки электроэнергии при сокращении численности работников.

Оценка достигнутого уровня производительности труда и анализ ее динамики за период с 2001 по 2013 г. с учетом вариативности применения условно-натурального и стоимостного методов представлены в таблице 3.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в целом по ТЭК наблюдается рост производительности труда, рассчитанный условно-натуральным и стоимостным методами.

Наименьший уровень призводительности труда, рассчитанный с применением различных методов, характерен для электроэнергетики. Наибольший уровень производительности труда в 2013 г., рассчитаный условно-натуральным методом, характерен для добычи нефтяного сырья, включая газовый конденсат, и газа (2,35 тыс. ТНЭ/чел.), далее следуют производство кокса и нефтепродуктов (1,83 тыс. ТНЭ/чел.) и угольная промышленность (1,23 тыс. ТНЭ/чел.). Наименьший уровень производительности труда наблюдается в электроэнергетике (13 % от среднего уровня по ТЭК в 2013 г.).

При расчете производительности труда с применением стоимостного метода (на основе использования показателя валовой добавленной стоимости) наибольший уровень производительности труда наблюдается в сфере производства кокса и нефтепродуктов (17,9 млн руб./чел. в 2013 г.), добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (9,32 млн руб./чел. в 2013 г.). Наименьший уровень производительности труда, рассчитанный в соответствии с данным методом, наблюдается также в электроэнергетике (25 % от среднего уровня по ТЭК в 2013 г.).

При расчете производительности труда с использованием стоимостного метода (на основе использования показателя объема отгруженной продукции в стоимостном выражении) наибольшая производительность труда характерна для сферы производства кокса и нефтепродуктов (55,75 млн руб./чел. в 2013 г.), добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (14,45 млн руб. в 2013 г.). Наименьший уровень производительности труда, рассчитанный в соответствии с данным методом, также наблюдается в электроэнергетике (в 4 раза ниже среднего уровня по ТЭК в 2013 г.).

При расчете производительности труда с применением стоимостного метода (на основе использования объема условного топлива в стоимостном выражении) наибольший уровень производительности труда характерен для области добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (8,06 млн руб./чел. в 2013 г.), далее следует производство кокса и нефтепродуктов (6,29 млн руб./чел. в 2013 г.). Наименьший уровень производительности труда, рассчитанный в соответствии с данным методом, также характерен для электроэнергетики (в 7 раз ниже среднего уровня по ТЭК в 2013 г.).

Таблица 3

Динамика производительности труда в отраслях ТЭК, рассчитанная в соответствии с различными подходами (2000–2013 гг.)

Показатель	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Условно-натуральный метод (в тоннах нефтяного эквивалента), тыс. ТНЭ/чел.						
Угольная промышленность	0,64	0,85	0,96	1,39	1,48	1,23
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1,76	2,06	2,23	2,36	2,33	2,35
Нефтеперерабатывающая промышленность/производство моторных топлив и кокса	1,21	1,21	1,79	1,87	1,86	1,83
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,16	0,09	0,10	0,10	0,09	0,10
Итого в целом по ТЭК	**0,82**	**0,62**	**0,66**	**0,70**	**0,69**	**0,71**
Стоимостный подход на основе использования показателя валовой добавленной стоимости, млн руб./чел.						
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	–	2,93	5,80	7,58	8,72	9,32
Нефтеперерабатывающая промышленность/производство моторных топлив и кокса	–	5,36	10,2	16,0	16,2	17,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	–	0,28	0,71	0,84	0,83	0,90
Итого в целом по ТЭК	–	**1,18**	**2,28**	**3,04**	**3,35**	**3,65**
Стоимостный подход (на основе использования объема промышленной продукции в стоимостном выражении, по данным Росстата), млн руб./чел.						
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1,22	4,28	9,46	11,9	13,3	14,5
Нефтеперерабатывающая промышленность/производство моторных топлив и кокса	0,90	10,6	32,3	42,7	47,9	55,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,41	0,91	1,99	2,29	2,27	2,46
Итого в целом по ТЭК	**0,74**	**2,21**	**5,01**	**6,22**	**6,81**	**7,67**
Стоимостный подход (на основе использования объема промышленной продукции в стоимостном выражении, рассчитанного по ТНЭ), млн руб./чел.						
Угольная промышленность	0,50	1,22	2,29	4,48	5,08	4,23
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1,36	2,94	5,31	7,59	8,00	8,06
Нефтеперерабатывающая промышленность/производство моторных топлив и кокса	0,94	1,72	4,26	6,02	6,37	**6,29**
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,13	0,12	0,23	0,31	0,30	**0,34**
Итого в целом по ТЭК	**0,64**	**0,88**	**1,56**	**2,24**	**2,38**	**2,43**

Источник: данные, размещенные на официальном сайте Министерства энергетики Российской Федерации (http://www.minenergo.gov.ru), и данные сайта Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/).

Таким образом, при использовании различных подходов к оценке производительности труда *по абсолютной величине были получены различные значения показателей производительности труда в отраслях топливно-энергетического комплекса и в целом по ТЭК, в то же время по динамике производительности труда оценки совпадают*.

Для более точной оценки уровня и динамики производительности труда в топливно-энергетическом комплексе были произведены расчеты в разрезе крупнейших нефтегазовых компаний ТЭК. Анализ динамики производительности труда, рассчитанной с использованием стоимостного метода, в разрезе крупнейших предприятий ТЭК по секторам «Добыча» и «Переработка», приведен в таблице 4.

Таблица 4

Динамика производительности труда по крупнейшим нефтегазовым компаниям ТЭК

Компания	2011	2012	2013	2012/2011, %	2013/2012, %	2013/2011, %
Производительность труда, млн руб./чел.						
ОАО «НК «Роснефть»	16,778	18,767	22,079	111,9	117,6	131,6
ОАО «Лукойл»	35,385	39,639	41,107	112,0	103,7	116,2
ОАО «Сургутнефтегаз»	6,763	7,173	7,094	106,1	98,9	104,9
ОАО «Газпром нефть»	17,482	22,438	22,646	128,3	100,9	129,5
ОАО «АНК «Башнефть»	18,177	9,288	20,191	51,1	217,4	111,1
ОАО «Татнефть»	15,171	16,330	21,875	107,6	134,0	144,2
ОАО «НГК «Славнефть»	20,085	25,268	25,605	125,8	101,3	127,5
ОАО «Газпром»	11,711	9,283	11,420	79,3	123,0	97,5
Производительность труда в добыче нефти и газа, млн руб./чел.						
ОАО «НК «Роснефть»	47,80	51,61	54,38	108,0	105,4	113,8
ОАО «Лукойл»	43,53	46,95	46,48	107,9	99,0	106,8
ОАО «Сургутнефтегаз»	4,58	5,04	4,88	110,0	96,8	106,6
ОАО «Газпром нефть»	26,66	33,72	23,09	126,5	68,5	86,6
ОАО «АНК «Башнефть»	12,82	17,93	17,63	139,9	98,3	137,5
ОАО «Татнефть»	13,93	11,13	11,20	79,9	100,6	80,4
ОАО «НГК «Славнефть»	33,06	44,12	41,52	133,5	94,1	125,6
Среднеотраслевой уровень производительности труда в переработке (по данным Росстата), млн руб./чел.	11,970	13,247	13,247	110,7	100,0	110,7
Производительность труда в переработке нефти и газа, млн руб./чел.						
ОАО «НК «Роснефть»	56,09	61,69	73,78	110,0	119,6	131,5
ОАО «Лукойл»	79,32	89,18	88,39	112,4	99,1	111,4
ОАО «Сургутнефтегаз»	34,73	34,37	35,18	99,0	102,4	101,3
ОАО «Газпром нефть»	32,01	37,15	37,54	116,1	101,0	117,3
ОАО «АНК «Башнефть»	46,64	44,57	80,47	95,6	180,5	172,5
ОАО «Татнефть»	13,56	43,71	53,42	322,3	122,2	394,0
ОАО «НГК «Славнефть» (давальческая схема)	4,24	6,23	6,37	146,9	102,2	150,2
Среднеотраслевой уровень производительности труда в переработке (по данным Росстата), млн руб./чел.	42,657	47,893	47,893	112,3	100,0	112,3

Источники – официальные сайты компаний: «Роснефть» (http://www.rosneft.ru/), «Лукойл» (http://www.lukoil.ru/), «Сургутнефтегаз» (http://www.surgutneftegas.ru/), «Газпром нефть» (http://www.gazprom-neft.ru/), «Башнефть» (http://www.bashneft.ru/), «Татнефть» (http://www.tatneft.ru/), «Танеко» (http://taneco.tatneft.ru/), «Славнефть» (http://www.slavneft.ru/), «Славнефть-ЯНОС» (http://www.refinery.yaroslavl.su/).
Также использованы данные сайта Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/).

Как видно из данных таблицы 4, динамика производительности труда по отдельным нефтяным компаниям в целом положительная. Рост производительности труда обеспечивается за счет снижения численности персонала нефтяных компаний и увеличения выручки от продажи.

Негативными тенденциями являются отставание темпов роста производительности труда от темпов роста выручки от реализации, а также замедление темпов роста производительности труда в 2013 г. по сравнению с 2012 г.

В целом для предприятий ТЭК в области производительности труда актуальными остаются следующие проблемы:

– несоответствие технического уровня предприятий топливно-энергетического комплекса современным требованиям и мировым стандартам;

– высокая степень износа основных производственных фондов;

– уровень оплаты в нефтегазодобывающих и перерабатывающих отраслях выше как среднеотраслевого, так и среднего уровня оплаты труда по экономике в целом, однако он отстает от уровня оплаты труда в ведущих зарубежных компаниях. Необходимо также отметить, что уровень оплаты труда в отечественных нефтегазодобывающих и перерабатывающих компаниях в значительно большей степени связан с конъюнктурными факторами (высокая прибыльность деятельности в целом из-за высокой цены на природные ресурсы и нефтепродукты), чем с трудоемкостью производственных факторов и фактической результативностью трудовой деятельности;

– нехватка квалифицированных кадров, значительный рост потребности в них в среднесрочной перспективе.

Таким образом, предприятия ТЭК России имеют более высокий уровень производительности труда, чем в среднем по стране, и фактически «тянут вверх» уровень производительности труда по экономике в целом. Однако сравнение уровня производительности труда отечественных предприятий отраслей ТЭК и ведущих мировых компаний свидетельствует об отставании российских предприятий по данному показателю и необходимости наращивания производительности труда на отечественных предприятиях топливно-энергетического комплекса.

Литература

1. Булатов М.И., Гайфуллина М.М. Особенности мотивации и стимулирования персонала предприятий нефтеперерабатывающей промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 4. С. 144–146.

2. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2006. 272 с.

3. Лейберт Т.Б. Формирование отраслевых показателей производительности труда в топливно-энергетическом комплексе // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 6. С. 75–81.

4. Лейберт Т.Б. Разработка концептуальных положений перспективной инвестиционной политики экономических систем отечественного нефтеперерабатывающего комплекса // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 1. С. 167–178.

5. Лейберт Т.Б., Шепелев Я.В. Кадровый контроллинг как инструмент управления человеческим капиталом в инновационной экономике // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 6. С. 97–101.

6. Салин В.Н., Шпаковская Е.П. Социально-экономическая статистика: учебник. М.: Юристъ, 2002. 461 с.

Модель управления организационно-экономической устойчивостью и конкурентоспособностью предприятий медицинской промышленности

Ю.ГЕРЦИК

Целью исследования является разработка модели организационно-экономической устойчивости и конкурентоспособности предприятия медицинской промышленности (ПМП) (см. рис.) на основе положения о целесообразности и необходимости учета взаимосвязи деятельности ПМП и лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), в которых реализуется клиническая эксплуатация медицинских изделий (МИ), производимых этими предприятиями.

В разработанной модели[1] формирование основной стратегии ПМП предполагается с учетом потребностей лечебно-профилактических учреждений и требований к конкурентоспособности медицинского изделия в рыночных условиях с учетом потенциальных рисков. При этом с учетом целевой функции ЛПУ и граничных условий внедрения результатов производства предприятия медицинской промышленности определяется целевая функция ПМП с использованием методов медико-экологического менеджмента и анализа состояния и проблем развития медицинской промышленности [1–4]. Далее выбираются тактические стратегии ПМП, обеспечивающие реализацию основной стратегии с учетом требований медико-экологического менеджмента, эргономики и нормативных документов в области экологии и, с учетом функционального назначения медицинских изделий (МИ), токсикологии и биологической безопасности. Исходя из выбранных стратегий, с учетом функционального назначения медицинского изделия, потребительского спроса на него определяются исходные данные для организации производства: объемы реализации, цена, рентабельность производства и продаж медицинских изделий, регион потребления, время потребления и др. С учетом выбранной целевой функции разрабатывается вектор характеристик продукции ПМП, который в каждом конкретном случае определяется медико-техническими требованиями (МТТ) на медицинское изделие (которые и формируют вектор ПМП) с учетом документированных предложений организации – медицинского соисполнителя и лечебно-профилактических учреждений – потребителей продукции ПМП. Эффективность реализации медицинского изделия в соответствии с вектором МТТ будет определяться стратегией ПМП. В соответствии с предлагаемой моделью проводится анализ финансово-экономических показателей, характеризующих результаты использования стратегии, и оценивается конкурентоспособность медицинского изделия при внедрении его в ЛПУ по объему возможной прибыли, определяемой как итоговый финансовый доход за вычетом затрат на производственно-хозяйственную деятельность и техническое обслуживание изделия. Если показатели не отвечают критериям конкурентоспособности и, соответственно, снижаются показатели организационно-экономической устойчивости, проводится корректировка МТТ (вектора продукции) и осуществляется выбор новой стратегии. По итогам этой работы проводится повторный анализ финансово-экономических показателей. Если показатели отвечают критериям конкурентоспособности и требованиям ОЭУ, определяются время, необходимое для проведения клинических испытаний, объем необходимых инвестиций и возможных дополнительных инвестиций. Следующим этапом является определение рентабельности инвестиций, оптимизация величины инвестиций путем анализа и выбора источника инвестиций. Для эффективной реализации выбранной стратегии проводится анализ скорректированных

Герцик Юрий Генрихович, канд. биол. наук, доцент, докторант кафедры «Промышленная логистика» Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана. E-mail: ygerzik@gmail.com

[1] В качестве базовой взята динамическая модель организационно-экономической устойчивости промышленного предприятия (А.А. Колобов, С.В. Краснов).

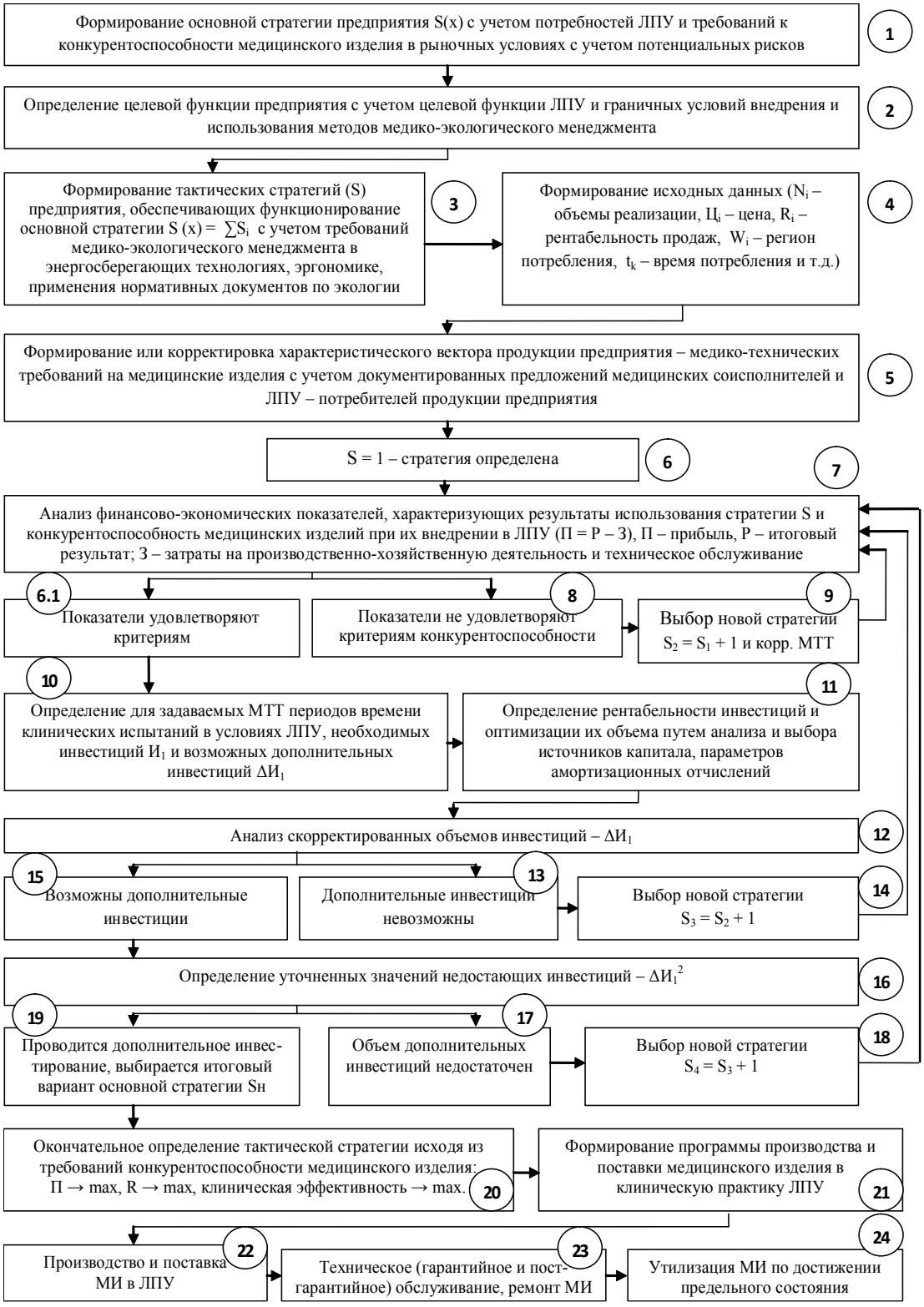
объемов инвестиций, при этом необходимо рассмотреть случай, когда дополнительные инвестиции невозможны, и в случае недостаточного финансирования проекта потребуется выбор новой стратегии и дополнительный анализ финансово-экономических показателей. В случае возможности получения дополнительных инвестиций определяется уточненное значение объема дополнительных инвестиций: если объем возможных дополнительных инвестиций недостаточен, опять проводится выбор новой стратегии ПМП, способствующей снижению расходов и прибыли предприятия, и проводится анализ финансово-экономических показателей, а при необходимости и возможности реализуется дополнительное инвестирование. При достаточном финансовом обеспечении разработки окончательно определяется стратегия предприятия медицинской промышленности исходя из требований к конкурентоспособности ПМП и медицинским изделиям (достижение максимальной прибыли, максимальной рентабельности, максимальной клинической эффективности, минимальных потенциальных рисков применения медицинского изделия). В соответствии с предложенной моделью достижения организационно-экономической устойчивости и конкурентоспособности ПМП следующим этапом является формирование модернизированной программы производства и поставки медицинского изделия в клиническую практику. Далее, после получения разрешающих документов Росздравнадзора, происходит реализация производства МИ и поставка его в ЛПУ, техническое обслуживание, ремонт и утилизация, когда эксплуатация невозможна или экономически нецелесообразна.

Предложенная модель функционирует исходя из положений взаимозависимости предприятия медицинской промышленности и ЛПУ и основана на возможности сопровождения ПМП изделия на всех этапах его жизненного цикла, что экономически целесообразно для отечественных предприятий и ЛПУ и не соответствует экономическим интересам зарубежных фирм и их дилеров вследствие значительных командировочных расходов, увеличения срока службы МИ (соответственно снижающего потребности в объемах выпуска данного медицинского изделия) и необходимости для зарубежного поставщика или производителя МИ выделения значительных расходов на утилизацию МИ. В этом случае модель корректируется с учетом экономических интересов зарубежных производителей, интересов ЛПУ и ПМП или дилеров зарубежного производителя, осуществляющего послепродажное сопровождение изделия.

Основным признаком эффективности модели управления является ее уникальность, наличие в ней неожиданных для конкурента различных возможностей, которые для него или недостижимы, или достижимы в далекой перспективе, где они уже не будут представлять рыночной ценности [1; 2–6].

В этой связи при разработке модели были проанализированы отличительные признаки, характеризующие ПМП, для которого составлялась модель. В частности, оценивался потенциал предприятия в сфере охраны интеллектуальной собственности [7], сферы производства или оказания услуг, в продаже, доставке или техническом обслуживании своей продукции. Для лечебно-профилактических учреждений этот потенциал, в первую очередь, заключается в наличии высококвалифицированного, ответственного и заинтересованного в своей работе медицинского персонала, высокотехнологичного оборудования, в наличии договорных отношений с организациями или специалистами, способными проводить грамотное техническое обслуживание оборудования.

При разработке модели учитывалось также то, что на стратегию управления наукоемкими высокотехнологичными предприятиями медицинской промышленности, безусловно, влияют внутренние и внешние факторы. Как показывает практика, успешно функционируют те предприятия, стратегии которых (как правило, ориентированные на собственные резервы и возможности) всегда учитывают возможности и ограничения, которые диктуются внешней средой. Исходя из работ [2; 8] в разработанной модели были выделены следующие основные уровни в общей стратегии управления: социально-общественная значимость и ответственность; коммерческая стратегия, включающая экономическую стратегию и экономические выгоды/интересы; рыночные отношения (в том числе поиск и захват свободного места на рынке; рост/стабилизация или



Модель ОЭУ и конкурентоспособности предприятия медицинской промышленности с учетом инвестиций

пересмотр направления деятельности; функциональная стратегия, определяемая миссией ПМП и определяющая эффективность коммерческой деятельности; успехи/неудачи в конкурентной борьбе; анализ и оценка стратегии других предприятий). Основными методами, используемыми при выборе и формировании модели и стратегии, являются методы с использованием экспертных оценок, методы бизнес-планирования и анализа маркетинговой информации. В работах [2; 5; 8] отмечается, что деятельность системы, направленной на достижение определенной цели, может быть выражена каким-либо определенным и единственным критерием. При этом оценка системы управления, в том числе стратегического, может быть сведена к процедуре решения некоторой оптимизационной задачи, в которой отыскивается экстремум определенной функции, который и является критерием оценки эффективности деятельности этой системы управления, при условии наложения на переменные исследуемой функции заданных ограничений. Оптимизация в этом случае осуществляется путем выбора значений переменных. При этом в ряде работ [1; 2; 5] отмечается, что такой подход применим только при моделировании отдельных сторон функционирования предприятия, а не при моделировании деятельности предприятия в целом.

Для сложных систем, в том числе предприятий с их развитой внутренней и внешней средой, как в случае с предприятиями медицинской промышленности, обычно применение единственного критерия невозможно. Причем даже в случае использования нескольких критериев эффективность их применения будет недостаточной, так как у различных звеньев управления различны и критерии, которые строго между собой не согласуются, а некоторые из них не поддаются однозначной формализации. В этом случае необходимо или решать задачу с неопределенными параметрами, или необходимо искать способ сведения многих критериев к одному. Последний способ получил название «скаляризация критериев». При этом могут быть применены принципы «стыковки компромиссов» [3; 8]:

– принцип равномерности, в соответствии с которым лучшим считается тот вариант решения, когда наименьшее число возможных критериев больше, чем в других вариантах решения. Данный принцип применяется при равноценности критериев, что делает возможным их выравнивание при оптимизации;

– принцип «абсолютной уступки», когда суммарный уровень снижения одних критериев меньше суммарного уровня снижения других по сравнению с выбранными вариантами;

– принцип «относительной уступки» предполагает, что суммарный относительный уровень снижения одних критериев не превосходит относительного уровня повышения остальных критериев, при этом также предполагается равноценность критериев;

– принцип максимизации взвешенной суммы критериев, когда каждому критерию ставится в соответствие специальный множитель-вес, который может играть роль и масштабного коэффициента, и коэффициента, определяющего важность самих критериев. Искомый скалярный критерий формируется путем суммирования помноженных на соответствующие веса всех учитываемых критериев. Данный принцип широко распространен на практике и рекомендуется для применения в предлагаемой модели управления конкурентоспособностью предприятия медицинской промышленности;

– принцип выделения главного критерия, в соответствии с которым разработчиком/проверяющим выбирается главный критерий и проводится его оптимизация по максимуму достижения основной цели стратегии, при условии, что значение остальных критериев не меньше допустимых заданных значений. Таким образом, определяется приоритетность критериев – один является главным, важность остальных определяется задаваемыми уровнями допустимых значений. При этом нормализация критериев не требуется [1; 5].

При «скаляризации критериев» для учета их приоритета используются в основном «жесткая» и «гибкая» схемы учета приоритетов [2–5; 8]. В «жесткой» схеме используется лексикографический способ, который предполагает, что критерии располагаются в так называемый «ряд приоритета», например, по степени уменьшения важности/ценности. В этом случае критерию с большим номером в ряду соответствует меньшая важность/

ценность. Данный метод, по нашему мнению, целесообразно применять при поиске решений, «близких» к оптимальному. В случае использования «гибкой» схемы расположение критериев определяется заданием вектора приоритета или весового вектора. Вектор приоритета определяет степень превосходства одного критерия по сравнению с соседним в «ряду приоритета». Веса критериев характеризуют долю вклада каждого критерия в их общий весовой вклад, в модели этот метод рекомендуется использовать на стадии проведения НИР. В работах [2–5; 8] также описываются методы, в которых действуют вышеперечисленные принципы.

Метод экспертной оценки чаще всего применяется при определении стратегии предприятия с использованием индивидуальных и коллективных, одноэтапных и многоэтапных экспертиз, с обменом информацией между экспертами и без обмена информацией, анонимных и открытых экспертиз. Данный метод является очень популярным, доступным и универсальным, однако существуют проблемы, связанные с его применением, к которым относятся сложность подбора компетентных экспертных комиссий, трудности, обусловленные подготовкой необходимой аналитической информации. Данный метод рекомендуется применять при серийном освоении производства медицинского изделия и внедрении его в клиническую практику [1].

Метод бизнес-планирования обычно объединяет и метод экспертной оценки, и метод маркетинговых исследований, и финансовый анализ. Основными достоинствами метода являются логичность и целостность, недостатками – высокая трудоемкость, высокие требования к надежности и достоверности исходной информации. Вместе с тем указанный метод является стандартной и общепринятой методикой, ясной для инвесторов, партнеров, других организаций, заинтересованных во взаимовыгодном взаимодействии. Метод целесообразно применять в предлагаемой модели при освоении новой наукоемкой, высокотехнологичной и, соответственно, затратной продукции, требующей больших объемов финансирования.

Метод сетевого планирования целесообразно использовать в модели на этапе реализации более сложного и ответственного решения.

Метод маркетинга основан преимущественно на экспертных методах.

Представленные подходы к стратегическому управлению существуют в настоящее время и обеспечивают эффективность управления во многих случаях при наличии бюджетного финансирования. В этой связи необходимость изучения и использования этого опыта представляется очевидной. Многие принципы работы такого управления основаны на интуиции руководителей, определяющих направления развития предприятий с учетом их социальной значимости и возможностей бюджетного финансирования. При этом эффективность интуиции руководителей можно оценить лишь на стадии появления результатов принятых решений, когда бюджетное финансирование уже полностью или частично израсходовано. Выбор и разработка методов и вариантов стратегий управления организационно-экономической устойчивостью и конкурентоспособностью предприятий медицинской промышленности и ЛПУ, как правило, должны начинаться с анализа внешней и внутренней среды (среды, в которой они функционируют), при этом целесообразно использовать метод SWOT-анализа. Цель такого анализа – выявление сильных и слабых сторон организации, в основном по отношению к окружающей внешней среде, для реализации своей «миссии». Под «миссией фирмы» [2–5; 8] мы понимаем цель, которая поставлена предприятием, или «устремление, линию действия» предприятия в сочетании с моделью ОЭУ и конкурентоспособностью, с учетом его главной стратегической концепции. С применением SWOT-анализа можно получить исходную информацию и провести дальнейшее исследование и анализ целей конкурирующих предприятий, их миссий (устремлений) и преимуществ, выбрать наиболее приемлемые для данного предприятия решения, способствующие выживанию в конкурентной борьбе. Исходя из полученной информации и требований разработанной модели управления организационно-управленческой устойчивостью и конкурентоспособностью ПМП окончательно выбирается та или иная стратегия конкурентной борьбы, причем их может быть и несколько, в зависимости от миссии предприятия.

Разработанная модель управления ОЭУ и конкурентоспособностью ПМП позволяет шире внедрять инновационные, логистические схемы управления предприятием медицинской промышленности и ЛПУ, направленные на повышение их эффективности и конкурентоспособности, что крайне важно на современном этапе развития медицинской промышленности [1; 2].

Литература

1. Астапенко Е.М., Герцик Ю.Г. Обращение медицинских изделий в лечебно-профилактических учреждениях: актуальные вопросы // Управление качеством в медицинской организации. 2014. № 3. С. 21–27.

2. Герцик Ю.Г. Оценка конкурентоспособности проектов оснащения лечебно-профилактических учреждений высокотехнологичными медицинскими изделиями // Экономические стратегии. № 5. 2014. С. 1–6.

3. Герцик Ю.Г., Омельченко И.Н. Состояние рынка медицинских изделий и перспективы международного сотрудничества в сфере производства медицинских изделий и реализации медицинских услуг в России / Topical Areas of Fundamental and Applied Research IV, Vol. 2. Sps Academic: Create Space, North Charleston, SC, USA. P. 235–254.

4. Герцик Ю.Г., Омельченко И.Н. Факторы, сдерживающие развитие медицинской промышленности // Российский экономический интернет-журнал. 2014. № 3. URL: http// www.e-rej.ru/publications/155

5. Орлов А.И. Устойчивые экономико-математические методы и модели. Разработка и развитие устойчивых экономико-математических методов и моделей для модернизации управления предприятиями. Saarbrьcken (Germany), LAP (Lambert Academic Publishing), 2011. 436 с.

6. Герцик Ю.Г. Инновационные проекты в сфере высоких медицинских технологий // Вестник Института экономики РАН. 2008. № 4. С. 238–144.

7. Герцик Ю.Г., Семенов В.И., Герцик Г.Я. Охрана прав на интеллектуальную собственность как фактор экономического и технологического развития фармацевтической и медицинской промышленности // Вестник Росздравнадзора. 2012. № 3. С. 64–70.

8. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко, и др. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. 600 с.

Проведение профориентационной работы как способ повышения конкурентоспособности рабочих мест фармацевтов

А. КАЗАКОВ, М. КАЗАКОВА

Сегодня на рынке труда фармацевт – одна из самых востребованных профессий. В Свердловской области на июнь 2014 г. было открыто 66 вакансий фармацевтов (в г. Асбест – 6 вакансий, г. Нижний Тагил – 5, г. Ревда – 5, г. Екатеринбург – 50).

С целью выявления причин нехватки фармацевтов было проведено исследование организационно-экономических условий труда (торговых конкурентных преимуществ и конкурентных преимуществ рабочих мест) и социально-психологических условий труда в аптечной сети г. Екатеринбурга ООО «Источник Здоровья» и у ее конкурентов.

Казаков Александр Михайлович, канд. филос. наук, доцент кафедры философии и экономической теории УрФЮИ, заведующий кафедрой управленческого учета и менеджмента

Казакова Марина Ильинична, канд. филос. наук, доцент кафедры управления персоналом и психологии УрФУ им. Б.Н. Ельцина. E-mail: doz.kazakowa-berater@mail.ru

Анализ организационно-экономических условий труда. *Основными торговыми конкурентными преимуществами* аптечной сети ООО «**Источник Здоровья**» являются следующие: сеть существует на рынке более 10 лет; 9 аптек сети расположены в центральных районах города; широкий ассортимент лекарственных препаратов, которые перед продажей проходят многократный контроль качества; большой выбор лечебной косметики известных марок, медицинских приборов; товаров для мам и малышей; работает стол заказов; действует система скидок; пенсионерам предоставляется скидка; сеть аптек участвует в социальных программах (с 2007 г. оказывает помощь «Первоуральскому дому ребенка»).

В числе конкурентных преимуществ рабочих мест фармацевтов отметим следующие: при найме на работу обязательно оформляется трудовой договор; официальная заработная плата выплачивается согласно Трудовому Кодексу Российской Федерации; система оплаты труда повременная; форма оплаты труда повременно-премиальная; размер заработной платы фармацевта – от 25 тыс. руб.; сотрудникам предоставляется социальный пакет, включающий в себя оплату проезда (80 %), оплату жилья иногородним (50 %), оплату детского сада (50 %), надбавку за стаж (за каждый год 300 руб.).

Общая численность персонала в ООО «Источник Здоровья» – 90 человек, из них фармацевтов (согласно штатному расписанию) – 60 человек. В 2013 г. из аптек сети уволились 23 фармацевта (18 человек по собственному желанию, 5 человек ушли в декрет без возвращения на работу). Коэффициент текучести кадров в 2013 г. в ООО «Источник Здоровья» составил 26 %. В июне 2014 г. открыто 9 вакансий фармацевта.

В ходе интервью с генеральным директором ООО «Источник Здоровья» выяснилось, что он крайне обеспокоен высокой текучестью фармацевтов и тем, что сотрудники уходят работать в другие аптечные сети.

Для того чтобы понять, каковы условия труда в других аптечных сетях, были проанализированы особенности основных конкурентов ООО «Источник Здоровья».

«**Живика**» – крупнейшая частная региональная аптечная сеть, ежегодно увеличивающая количество своих аптек по всему Уральскому федеральному округу. Активно участвует в благотворительных программах, оказывает материальную помощь больницам, обществу инвалидов. *Основные торговые конкурентные преимущества* характеризуют: новый формат работы с клиентом – аптеки самообслуживания (любой товар можно посмотреть «вживую»); возможность получения квалифицированных консультаций опытных фармацевтов; удобная и бесплатная система доставки лекарств на дом; услуга «Анонимный товар»; система скидок для постоянных покупателей, для пенсионеров.

Конкурентные преимущества рабочих мест фармацевтов аптечной сети «Живика»: средняя заработная плата от 20 до 26 тыс. руб. (в зависимости от результатов труда) плюс премии; возможность обучения, повышения квалификации; продление сертификата; медицинский осмотр; спецодежда за счет работодателя; возможность карьерного роста; предоставление иногородним фармацевтам служебного жилья. В аптечной сети «Живика» в июне 2014 г. открыто 5 вакансий фармацевта.

Аптечная сеть «**Диолла**». *Торговые конкурентные преимущества:* работает на рынке Свердловской области более 10 лет; стратегия – «Чувствуя ответственность перед нынешним обществом и перед будущими поколениями за сохранение здоровья людей и здоровья окружающей среды, приглашаем всех наших клиентов и партнеров малыми, но ежедневными шагами приближать наше общество к пониманию вечных ценностей: жизнь, любовь, свобода и экосистема».

Конкурентные преимущества рабочих мест фармацевтов аптечной сети «Диолла»: заработная плата от 25 тыс. руб. (оклад + премия); график работы 2/2; работа на выбор в районах города Екатеринбурга (Центральном, Академическом, «Синие камни» и «Широкая речка»). В июне 2014 г. в аптечной сети «Диолла» открыто 3 вакансии фармацевта.

ООО Аптека **«Диана»**. *Торговые конкурентные преимущества* аптечной сети: ключевая идея компании – «Динамичное и непрерывное развитие»; основная цель деятельности – повышение уровня лояльности клиентов и качества сервисных услуг; строгий контроль качества товаров; работа только с хорошо зарекомендовавшими себя на фармацевтическом рынке поставщиками.

Конкурентные преимущества рабочих мест фармацевтов: оформление на работу согласно ТК РФ; заработная плата от 26 тыс. руб. (оклад + %); график работы 2/2 (без ночных смен); место работы – Центральный район города Екатеринбурга. В аптечной сети «Диана» в июне 2014 г. открыто 2 вакансии фармацевта.

Федеральная сеть аптек «**Мелодия здоровья**». В аптечной сети «Мелодия здоровья» функционируют более 400 аптек в 45 регионах России. *Торговые конкурентные преимущества аптечной сети:* комбинация опыта управления оптом и розницей; высокая квалификация персонала в области информационных технологий; подготовленные управленческие кадры в регионах.

Конкурентные преимущества рабочих мест фармацевтов: заработная плата от 25 тыс. руб. (оклад + премия); график работы 2/2 (без ночных смен); продление сертификата специалиста за счет работодателя; проведение тренингов; предоставление спецодежды; при трудоустройстве рассматриваются кандидатуры студентов и кандидатов без опыта работы; система обучения и подготовки персонала; крупная, динамично развивающаяся федеральная компания; дружная команда профессионалов; реальная возможность карьерного и профессионального роста. В июне 2014 г. в сети аптек «Мелодия здоровья» открыто 3 вакансии фармацевта.

Аптечная сеть «**Радуга**». *Торговые конкурентные преимущества* аптечной сети «Радуга»: функционирование на рынке более 11 лет; более 40 аптек и аптечных пунктов расположены в городах Свердловской области; девиз «Качественная работа в своей области»; активное участие в правительственных и областных социальных программах («Дополнительное лекарственное обеспечение», «Обеспечение техническими средствами реабилитации инвалидов»); проведение «дней открытых дверей» и различных акций с целью формирования у покупателей привычки к здоровому образу жизни; открытая и закрытая выкладка товара.

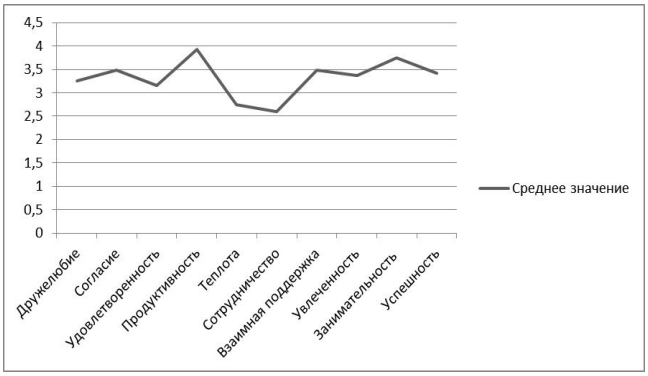
Конкурентные преимущества рабочих мест фармацевтов: официальная заработная плата от 25 тыс. руб.; график работы 2/2 по 12 часов; вечерняя доставка сотрудников. В аптечной сети «Радуга» в июне 2014 г. открыто 2 вакансии фармацевта.

Условия труда в аптечных сетях мало чем отличаются. Во всех представленных аптечных сетях есть вакансии фармацевта. Это позволило сделать вывод о том, что текучесть кадров фармацевтов не зависит от организационно-экономических условий труда фармацевтов, и выдвинуть предположение о том, что нехватка фармацевтов связана с социально-психологическими условиями их труда.

Анализ социально-психологических условий труда. С целью изучения степени удовлетворенности трудом фармацевтов была использована методика Т.Л. Бадоева [1]. Исследование проводилось в 10 аптеках сети ООО «Источник Здоровья» (в них работает 51 человек из числа фармацевтов) во время рабочего дня, в смене работают 2–3 человека, выборку составили 27 фармацевтов.

Оценивались следующие факторы: значимость и престижность профессии, вид трудовой деятельности, организация труда, санитарно-гигиенические условия работы, размер заработной платы, возможность повышения квалификации, отношение администрации к труду, отдыху и быту работников, взаимоотношения с коллегами, возможность реализации потребности в общении и коллективной деятельности, в реализации индивидуальных особенностей, возможность проявления творческих инициатив в процессе работы, удовлетворенность сотрудников сети работой в целом.

Для выявления связи текучести фармацевтов и социально-психологического климата коллектива в ООО «Источник Здоровья» была использована методика А.Ф. Фидлера [2]. На основании индивидуальных профилей был создан средний профиль, который характеризует психологическую атмосферу в коллективе.



Средний профиль психологической атмосферы коллектива

По полученным данным можно сделать вывод, что в коллективе аптечной сети «Источник Здоровья» благоприятная психологическая атмосфера. Взаимная поддержка находится на среднем уровне, что свидетельствует о позитивном настрое работников. Взаимное сотрудничество в коллективе не очень развито, но это является результатом того, что в аптеках много новых работников, которые еще не успели полностью влиться в коллектив.

После обработки результатов были выявлены факторы, которыми сотрудники были неудовлетворены в наибольшей степени: возможность проявления творческих инициатив в процессе работы; престижность профессии.

Отметим, что возможности творческих проявлений ограничены спецификой работы фармацевта, которая строго регламентирована. Поэтому основным фактором дефицита фармацевтов в аптечной сети ООО «Источник Здоровья» является, судя по результатам исследования, низкий престиж профессии фармацевта.

Эта причина может быть устранена путем проведения активной профориентационной работы с учащимися медицинских учебных заведений. Для реализации данной работы была разработана специальная программа.

В программе определены цель, задачи, содержание и основные пути реализации профориентационной работы.

Программа представляет собой комплекс мероприятий, призванных повысить престиж профессии фармацевта, помочь учащимся в выборе данной профессии и тем самым устранить дефицит соответствующих кадров в аптечной сети ООО «Источник Здоровья».

В современных условиях для успешной работы фармацевта требуются выносливость, ответственность, высокий профессионализм, осознание ее значимости. В связи с этим особое внимание необходимо уделять проведению целенаправленной профориентационной работы среди учащейся молодежи. Эта работа должна опираться на знание основных факторов, определяющих специфику профессии, и формировать профессиональное самоопределение личности.

В г. Екатеринбурге два учебных заведения выпускают специалистов по специальности «Фармация» – Уральская медицинская академия, Свердловский областной фармацевтический колледж.

Аптечный бизнес растет с каждым днем. Вследствие этого рынок труда постоянно нуждается в фармацевтах, но их не хватает, в том числе по причине низкого престижа профессии. Поэтому необходимо совершенствовать систему профориентационной работы в учебных учреждениях.

Целью программы является создание системы профориентации учащихся для привлечения их к работе в ООО «Источник Здоровья» на всех ступенях обучения. Для реализации данной цели необходимо:

1. Создание системы профориентации учащихся через учебную и внеучебную деятельность.

2. Обеспечение профдиагностики, профпросвещения, профконсультаций учащихся.

3. Формирование у учащихся представления о достоинствах и престиже работы фармацевта.

4. Содействие трудоустройству выпускников.

Этапы, особенности и виды профориентационной работы представлены в таблице.

Этапы, особенности и виды профориентационной работы

Этап	Особенности	Виды профориентационной работы
Профориентационная работа на 1 курсе вуза, на 1 курсе колледжа	На первом курсе у учащихся не сформировано четкое представление о профессии. Ведущая деятельность – учебная. Учащимися руководят интерес, любознательность, стремление добиться одобрения. Учащиеся должны осознать значимость и целесообразность своей учебной деятельности в освоении профессии фармацевта.	1. Увлекательные рассказы с примерами, связанными с профессией фармацевта. 2. Заполнение ориентационной анкеты Б. Басса. 3. Профпросвещение (встречи с фармацевтами; экскурсии в аптеки; памятные подарки от сети аптек; игра «Как вы представляете себя на рабочем месте?»; игра «У меня болит что – не знаю что, и где – не знаю где»).
Профориентационная работа на 2 курсе вуза, на 2 курсе колледжа	Формируется осознание профессиональной принадлежности. Учащиеся начинают проявлять больший интерес к рынку труда. Проявляются профессиональные качества.	1. Встречи с профессионалами. 2. Встречи с поставщиками. 3. Тренинги продаж для лучших студентов.
Профориентационная работа на 3 курсе вуза, 2 курсе колледжа	Период развития профессионального самосознания, формирование личностного смысла выбора профессии. Учащиеся начинают выходить на работу. Появляется экономический интерес в выбранной профессии.	1. Приглашения выйти на работу в качестве фармацевта на 2–3 часа за символическую плату. 2. Конкурсы на знание фактов о сети аптек «Источник Здоровья». 3. Тест «Начинающему миллионеру». 4. Экскурсии в аптеки.
Профориентационная работа на 4 курсе вуза, 3 курсе колледжа	Период формирования профессионального самосознания учащихся.	1. Отработка навыков самопрезентации и предъявления себя на рынке труда (написание резюме, собеседование, консультирование по вопросам, как проводить поиск работы, где получить информацию о вакансиях). 2. Опросник о прохождении практики.
Профориентационная работа на 5 курсе вуза, 3 курсе колледжа	Период поиска места работы и выхода в самостоятельную профессиональную жизнь.	1. Приглашение на работу желающих специалистов. 2. Анкета «Что привлекло бы вас работать в нашей аптечной сети?»

Финансирование программы осуществляется за счет средств, выделенных директором сети аптек ООО «Источник Здоровья».

Общий срок реализации программы: 5 лет.

Посредством реализации программы профориентационной работы в медицинских образовательных учреждениях возможно создать конкурентное преимущество при заполнении рабочих мест фармацевтов. Это произойдет за счет долгосрочной связи с учебными заведениями, привлечения учащихся к работе еще на стадии обучения, оценки их профессиональных способностей, успешной адаптации в коллективе и освоения оргкультуры организации.

В свою очередь учащиеся имеют возможность сделать осознанный выбор профессии и места работы.

Литература

1. Бадоев Т.Л. Диагностика структуры мотивов трудовой деятельности: автореф. дис. … канд. психол. наук. Ярославль: ЯрГУ, 1988. 24 с.

2. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Методика А.Ф. Фидлера «Оценка психологической атмосферы в коллективе» // Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. 490 с.

Социально-экономические противоречия инновационного развития территорий и их элиминирование в среде корпоративной социальной ответственности

Л. ИСМАГИЛОВА, Н. КЛИМОВА, Л. БУХАРБАЕВА

Разработка и внедрение инновационных технологий является стратегической задачей развития экономики. Однако несмотря на высокую продуктивность таких технологий, их реализация в хозяйственной практике связана с преодолением ряда противоречий, возникающих между экономическими субъектами различных статусов и уровней. В числе важнейших противоречий следует выделить расхождения в системе экономических интересов государства, бизнеса и человека как носителя собственных социально-психологических установок, зачастую не совпадающих с целевыми установками представителей общественного (государственного) сектора и бизнес-сообщества. Поскольку противоречия выступают как барьеры внедрения инновационной модели развития, то их выявление и последующее элиминирование является, с одной стороны, проблемной зоной экономического роста, а с другой – его резервом, задействование которого может обеспечить улучшение конечных результатов и достижение необходимых целевых ориентиров.

Отмеченное обстоятельство представляется особо значимым, поскольку анализ закономерностей инновационного развития показывает, что их формирование не ограничивается влиянием технико-технологических условий и факторов. В этой связи учет интересов всех участников инновационного процесса и их синхронизация в рамках ресурсов, которыми они располагают, возможностей и полномочий обусловливает необходимость разработки организационно-управленческих новаций, обеспечивающих ориентацию всех участников экономических отношений на достижение общего результата. Внедрение данных новаций в практику хозяйствования и управления должно обеспечить формирование обновленной организационно-экономической системы, основанной на общих ценностных ориентирах.

В качестве одной из таких новаций, в настоящее время активно разрабатываемых и внедряемых в практику хозяйствования и управления, может быть предложена система корпоративной социальной ответственности (КСО). Опыт ее использования в деятельности предприятий различной страновой принадлежности свидетельствует о том, что инструментальные свойства данной системы позволяют обеспечить активизацию человеческого потенциала как источника инноваций, роста производительности труда, повышения качества жизни населения, конкурентоспособности региона и страны в целом. В этой связи снятие противоречий при осуществлении модернизационных преобразований экономики с использованием системы КСО представляется актуальной управленческой задачей, решение которой будет способствовать ускорению процессов формирования инновационной модели экономического развития страны и ее регионов.

Исмагилова Лариса Алексеевна, д-р техн. наук, заведующая кафедрой экономики предпринимательства Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ). E-mail: ismagilova_ugatu@mail.ru

Климова Нина Ивановна, д-р экон. наук, заведующая сектором ИСЭИ УНЦ РАН, профессор кафедры экономики предпринимательства УГАТУ. E-mail: klimova_ni_2011@mail.ru

Бухарбаева Лилия Явдатовна, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики предпринимательства УГАТУ. E-mail: buharbaeva@mail.ru

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ, проект № 15-12-02020 а(р).

Расхождения экономических интересов разноуровневых субъектов хозяйствования региона. В числе противоречий, препятствующих проведению модернизационных преобразований в экономике России, следует выделить дифференциацию экономических интересов разноуровневых субъектов хозяйствования – предприятий, территориальных образований и страны в целом. Экономическая природа данных различий особенно явно проявляется при формировании результирующих параметров их функционирования.

Так, предприятие как хозяйствующий субъект микроуровня заинтересовано в наращивании прибыли как финансового источника модернизационных изменений и дальнейшего расширения производства, в то время как задействованные в производственном процессе наемные работники и управленческий персонал – в росте размеров оплаты труда. При этом даже на данном уровне имеют место как минимум три вида конфликтов интересов: между наемными работниками и предприятием; между наемными работниками и топ-менеджментом (управленческим персоналом институционального уровня); между топ-менеджментом и предприятием. Каждый из перечисленных видов конфликтов может быть представлен специфицированной дихотомией, формирующейся в рамках оценочных (стоимостных) показателей деятельности предприятия («оплата труда – прибыль»; «оплата труда – (оплата труда + участие в прибыли)»; «(оплата труда + участие в прибыли) – прибыль») и являющейся отражением целевых установок деятельности различных групп участников экономических отношений.

Указанные конфликты интересов имеют эндогенную природу, однако их проявление выходит за рамки первичного хозяйствующего субъекта, который, являясь экономическим агентом микроуровня, участвует в формировании результативных характеристик вышестоящего мезоуровня и в силу данного обстоятельства оказывает влияние на уровень и динамику параметров развития субрегиональных и региональных образований.

Интересы *мезоуровневых образований* сосредоточены в области наращивания как размеров оплаты труда, так и прибыли первичных хозяйствующих субъектов, которые в качестве отдельных элементов входят в состав добавленной стоимости и, соответственно, ВРП, выступающего как результирующий показатель территориального развития. При этом оплата труда из издержек производства трансформируется в доход одного из институциональных секторов экономики территориальных образований (домохозяйств), а прибыль – выступает в качестве дохода бизнес-сектора.

Если структурировать диапазон анализа в разрезе как по вертикали (по уровням управления), так и по горизонтали (по институциональным секторам экономики), то очевидно, что расхождение интересов проявляется в привязке целевых и результативных ориентиров хозяйствования и жизнедеятельности разноуровневых субъектов к множеству различных (и зачастую разнонаправленных) параметров: населения (домохозяйств) – к объему денежных доходов и заработной плате; субъектов микроуровня (первичных бизнес-единиц – предприятий) – к прибыли как основному результату их деятельности; субъектов мезоуровня (территориальных образований) – к валовому региональному (муниципальному) продукту (ВРП, ВМП); субъектов макроуровня (государства) – к валовому внутреннему продукту (ВВП).

При этом если ВРП (ВВП) предполагает учет результативных характеристик, а следовательно, и экономических интересов всех уровней хозяйствования, включая население (домохозяйства), то обеспечение прироста прибыли, как правило, сопровождается снижением доли заработной платы в издержках производства, сокращением численности работающих, уменьшением объемов социальных выплат.

По сути, в рамках отношений, возникающих между экономическими агентами различных уровней, существующее расхождение индикаторов оценивания, планирования и управления вытекает из их природы. Так, оплата труда на предприятиях входит в состав издержек производства, в то время как на уровне территориальных и

государственных образований она является элементом дохода – валового продукта (добавленной стоимости). Оплата труда работников предприятия, несмотря на то, что она является частью мезо- и макрорезультата, представляет собой наиболее «уязвимую» статью расходов хозяйствующих субъектов. Собственники предприятий, целью которых является максимизация прибыли, проводят сокращение работников, расходы на содержание которых в значительной степени перекладываются на государство. Тем самым социальная ответственность перераспределяется в направлении от микро- на мезо- и макроуровни.

Каждый из участников экономических отношений отслеживает и регулирует те параметры, достижение которых является для него целевым результатом и характеризует эффективность его деятельности. Так, органы территориального и государственного управления заинтересованы в росте и прибыли, и заработной платы, поскольку это может стать предпосылкой формирования ресурсов для модернизационных преобразований в экономике, устойчивого развития и социальной стабильности в обществе, в то время как хозяйствующие субъекты заинтересованы в выплате заработных плат в размерах, соответствующих минимальному удовлетворению потребностей наемных работников. Возникает комплекс противоречий как экономического, так и социального характера, одним из инструментов снятия которого может быть внедрение в практику системы КСО с использованием в качестве параметра «сквозного» оценивания и управления *показателя добавленной стоимости.*

Добавленная стоимость и ее «встраивание» в концепцию корпоративной социальной стоимости. Современные реалии экономического развития диктуют необходимость усиления социальной ответственности субъектов хозяйствования и ее распределение на паритетных началах между бизнесом, муниципалитетами, регионами и государством. Ограниченная трактовка данной ответственности предполагает, что если на государство, регион или муниципалитеты возлагается функция поддержки социально малообеспеченных слоев неработающего населения, то объектом социальной ответственности бизнеса в первую очередь должны быть работники собственных предприятий. В этой связи необходимо включение в систему управления разноуровневыми хозяйствующими субъектами сопряженных результирующих параметров. В качестве такого параметра может выступать добавленная стоимость, которая проходит через все уровни управления, обеспечивая при этом согласование интересов населения, предприятия, территорий и государства в целом.

Основанием для данного вывода являются как минимум три следующих обстоятельства.

Во-первых, добавленная стоимость включает в себя валовую прибыль предприятий, которая формируется с учетом прибыли и потребления основного капитала, причем последняя величина в большинстве случаев находится вне сферы управления. Если рассматривать данную категорию как дополнительный доход, который формируется как компенсация ранее произведенных затрат на приобретение основных фондов, то более жесткий учет этого дохода будет способствовать своевременной модернизации и обновлению действующего производственного аппарата, повышению устойчивости предприятий.

Во-вторых, оплата труда согласно системе национальных счетов включает в себя отчисления работодателей в фонды социального страхования. В условиях переходной экономики рынки страховых услуг не получили должного развития. Тем самым формирование страховых взносов и их учет в составе совокупного результата отражает степень социальной ответственности бизнеса за работников предприятий и способствует закреплению кадрового состава.

В-*третьих*, учет валовых смешанных доходов позволяет включить в число управляемых хозяйствующие субъекты в форме частного предпринимательства различных видов (главным образом малое и среднее предпринимательство домохозяйств). У данных субъектов хозяйствования оплата труда и прибыль, как

правило, не поддаются раздельному учету. Следовательно, специфика их организационно-правовой формы определяет правомерность введения добавленной стоимости в число результирующих параметров их деятельности, обеспечивая тем самым их «встраивание» в целостную систему стратегического планирования и управления.

Важно, что добавленная стоимость не исключает, а дополняет перечень результирующих индикаторов функционирования разноуровневых экономических субъектов, поскольку не противоречит показателям, традиционно используемым в практике хозяйствования, планирования и управления.

С учетом расхождений в целевых параметрах управления разноуровневыми хозяйствующими субъектами и его конкретных экономических проявлений в качестве инструмента его элиминирования в настоящее время предлагается использовать механизм социального партнерства, согласно которому бизнес берет на себя часть функций по обеспечению социальной стабильности в обществе. Но социальное партнерство предполагает добровольность его участников в решении проблем социально-экономического характера и компромисс между интересами сторон социального партнерства. Кроме того, например, российское общество в настоящее время вряд ли готово к полноценной реализации такого партнерства. Это связано не столько с несформировавшейся рыночной ментальностью, сколько с несовершенством институциональной основы хозяйствования формального (действующая система налогообложения и др.) и неформального характера – норм и правил поведения, как со стороны бизнеса (договорная ответственность), так и со стороны государства (значительные административные барьеры, коррупция, низкая экономическая нравственность и т.д.).

Бизнес, в силу его сущности, в первоочередном порядке будет стремиться к наращиванию прибыли. Поэтому достижение сочетания бизнес-интересов и интересов общества может быть обеспечено различными способами. С одной стороны, через государственное регулирование предпринимательства (например, в части нормативного закрепления и систематического повышения минимального уровня оплаты труда, введения прогрессивных форм амортизации и т.д.), с другой – через систему преференциального развития в регионе тех видов экономической деятельности (отраслей экономики), которые обеспечивают решение экономических и социальных проблем.

Таким образом, ответственность участников экономических отношений целесообразно трактовать в широком смысле и включать в данное понятие ответственность как за социальные, так и за экономические результаты деятельности.

Подходы к формированию модели согласования интересов разноуровневых субъектов хозяйствования. С изложенных нами позиций разработаны подходы к формированию модели согласования интересов разноуровневых субъектов хозяйствования в среде КСО. Логика предлагаемой модельной конструкции основана на увеличении объемов добавленной стоимости и ее элементов за счет принятия сторонами – участниками экономических отношений обязательств, учитывающих не только собственные интересы, но и интересы других субъектов хозяйствования. Данная модель является развитием ранее выполненных модельных построений, осуществленных применительно к решению задачи выбора приоритетов развития региона [3].

Целевая функция модели, предполагающая максимизацию добавленной стоимости, является унифицированной для широкого класса задач региональной проблематики. Ее использование в различного рода задачах территориальной принадлежности обусловлено экономическим содержанием и функциональной направленностью добавленной стоимости как индикатора оценки конечных результатов функционирования разноуровневых субъектов территориального хозяйствования. В этой связи вполне правомерно использование данной модели применительно к решению задачи снятия расхождений экономических интересов разноуровневых территориальных

образований и субъектов хозяйственной деятельности, расположенных в рамках региональной экономической системы.

В *качестве условий и ограничений модели*, исходя из логики ее построения и с учетом концепции КСО, следует использовать систему обязательств, которые принимают на себя разноуровневые субъекты хозяйствования с целью согласования их интересов и достижения результатов, обеспечивающих увеличение конечного результата – добавленной стоимости на всех уровнях хозяйственной иерархии. Данные обязательства в соответствии с модифицированной концепцией КСО, являются выражением ответственности, которую принимают на себя субъекты различного уровня и статуса (главным образом корпорации). При этом предполагается, что данная ответственность будет способствовать формированию благоприятных условий ведения бизнеса и эффективному функционированию других субъектов экономических отношений.

Рассматривая добавленную стоимость с позиции методов ее формирования, наиболее продуктивным является ее рассмотрение в разрезе входящих в ее состав доходов различных институциональных секторов экономики – государства, бизнеса и домохозяйств (последнего сектора как обобщенного представителя индивидуумов, занятых в общественном производстве). При этом следует выделить группы обязательств (условий и ограничений модели), объединенных по принципу привязки к выделенным секторам экономики территориальных образований.

Рассмотрим обязательства бизнес-сектора.

а) сохранение численности занятых в экономике. Значимость занятости в экономике определяется следующими факторами:

– низкая мобильность населения, характерная для экономики России и ее территорий, и, как следствие – трудовых ресурсов, которая при высоком уровне безработицы определяет формирование условий для возникновения социальных конфликтов и социальной нестабильности;

– вероятность перетока трудовых ресурсов, особенно тех ресурсов, которые обладают профессиональными компетенциями, на территории и в государствах с более высоким уровнем и качеством жизни.

С учетом данных факторов обязательство бизнес-сектора по закреплению трудовых ресурсов на конкретных предприятиях выступает важнейшим условием сохранения численности населения территории, бесперебойного функционирования рынка труда и устойчивости экономики региона, для которой обеспеченность трудовыми ресурсами в объемах, соответствующих потребностям производства, является залогом ее экономической и социальной стабильности. При этом следует отметить, что сохранение уровня занятости в экономике выступает в качестве стимулирующего фактора для развития одного из важнейших компонентов инновационной экономики – человеческого капитала. Будучи одним из основных экономических факторов территориального развития, человеческий капитал при необходимом уровне компетенций является индикатором уровня инновационности региональной модели хозяйствования. Таким образом, введение данного ограничения позволяет решить следующие задачи: снятие противоречий и согласование интересов разноуровневых субъектов территориального хозяйствования, создание предпосылок для наращивания человеческого капитала и повышения уровня его компетенций как условия перехода на инновационную модель развития экономики территорий;

б) обеспечение роста инновационной активности. Рост инновационной активности первичных субъектов хозяйствования в значительной степени определяется наличием финансовых ресурсов для осуществления модернизационных изменений и внедрения различных нововведений. В качестве источников данных ресурсов традиционно выступают собственные средства предприятий (прибыль и амортизационные отчисления), а также заемные и привлеченные средства. В сложившейся экономической ситуации (в условиях ожидаемой рецессии, санкционных мероприятий, при негативной динамике валютных курсов и цен на нефть) финансовая составляющая

инновационного развития в ближайшей перспективе, по-видимому, будет характеризоваться тенденцией к понижению.

Следовательно, предприятия в качестве источника инвестирования смогут в лучшем случае рассчитывать на собственные средства, главным образом амортизационные отчисления. В этой связи проблема их целевого использования, которой ранее уделялось недостаточно внимания, становится особо значимой и обусловливает необходимость повышения уровня обоснованности управленческих решений в плане выбора направлений их использования. Тем самым в рамках модифицированной концепции КСО предприятиям целесообразно принять на себя обязательство по сохранению уровня финансовых ресурсов, направляемых на инновационную деятельность;

в) обеспечение роста производительности труда. Инновационное развитие территориальных социально-экономических систем предполагает рост показателей эффективности использования ресурсов, вовлеченных в процесс общественного производства. Важнейшим из этих ресурсов является труд, необходимость повышения эффективности которого постулируется как в теоретической экономике, так и в практике хозяйствования.

В классической постановке рост производительности общественного труда сопряжен с увеличением эффективности как живого, так и овеществленного труда. Данная постановка в настоящее время претерпела определенные трансформации, в связи с чем возникла ситуация, когда рост производительности труда увязывается с нововведениями.

Рост производительности труда как индикатора эффективности может быть обеспечен за счет сокращения численности занятых в экономике. Однако данный способ повышения производительности труда с позиции принятой постановки задачи практически не соответствует императивам современного развития, предполагающим обеспечение требуемых параметров занятости и оплаты труда на уровне, необходимом для качественной жизнедеятельности. Именно это условие должно быть заложено в качестве ограничения в предлагаемой модельной конструкции, в которой расчетный уровень данного показателя должен быть не ниже достигнутого.

Обратимся к обязательствам государства. Обязательства любого участника экономических отношений, в том числе государства, могут быть приняты и реализованы только в рамках предоставленных ему полномочий. Рассматривая перечень данных полномочий на государственном и местном уровнях, отметим, что наиболее значимыми для инновационного развития экономики являются полномочия по установлению налоговой нагрузки на сферу бизнеса. В рамках традиционной концепции корпоративной социальной ответственности обязательства государства являются внешней средой по отношению к зоне действия корпораций и ограничивают сферу их деятельности учетом интересов общества и принятия ответственности за ее общественные последствия. Однако односторонние обязательства (в данном случае бизнеса), даже принимаемые в добровольном порядке, практически не соответствуют принципу партнерского равенства. Если государство выступает в качестве партнера экономических отношений, то вполне логично предположить формирование встречных условий по поддержке инициативы КСО. В качестве такого условия, обеспечивающего поддержку бизнеса, может выступать обязательство государства либо по сохранению, либо по снижению налоговой нагрузки на бизнес-структуры, позволяющее повысить деловую активность этих бизнес-структур и высвободить средства для инновационных инициатив.

Поставленная оптимизационная задача может быть решена с использованием переборных алгоритмов, которые дают квазиоптимальные решения, поскольку переменные являются связанными и имеют содержательные ограничения на область допустимых значений. Результатом решения можно считать не только достижение наибольшего значения добавленной стоимости, но и рациональное соотношение ее элементов.

Таким образом, предлагаемые подходы к формализации модельной конструкции направлены на решение как минимум двух задач:

– сочетание экономических интересов разноуровневых субъектов хозяйствования, реализуемое в рамках модифицированной концепции КСО посредством принятия взаимных обязательств, обеспечивающих экономические и финансовые условия для снятия социально-экономических противоречий инновационного развития;

– ориентация деятельности всех участников экономических отношений, складывающихся в рамках разноуровневых территориальных образований, на достижение конечных результатов, соответствующих императивам наращивания ресурсов для инновационных преобразований экономики.

Предлагаемый формат модельного инструментария по учету и элиминированию социально-экономических противоречий инновационного развития следует рассматривать как продуктивный, поскольку при его реализации учитываются основные расхождения в интересах участников экономических отношений, складывающихся в рамках разноуровневых территориальных образований. Использование данной модели в практике территориального управления будет способствовать дальнейшему совершенствованию концепции КСО как одного из действенных инструментов ориентации разноуровневых субъектов территориального хозяйствования на достижение общих целевых установок – росту конечных результатов хозяйственной деятельности и переводу экономики территорий на инновационную модель развития.

Литература

1.Государственно-территориальное устройство России: экономические и правовые основы // под ред. А.Г. Гранберга, В.В. Кистанова. М.: Дека, 2003. 472 с.

2. Гранберг А.Г., Михеева Н.Н., Ершов Ю.С., Селиверстов В.Е. и др. Воздействие мирового кризиса на стратегию пространственного социально-экономического развития Российской Федерации // Регион: экономика и социология. 2009. № 4. С. 69–101.

3. Татаркин А.И., Климова Н.И., Исмагилова Л.А. и др. Экономическое пространство: теория и реалии / Ред. кол.: А.И. Татаркин и др. М.: Экономика, 2011. 374 с.

Управление и собственность как факторы воспроизводства в региональной экономике

Г.БИГЛОВА

Качество менеджмента как ключевой фактор воспроизводственного процесса. Общеизвестно, что качество управления в экономических системах является таким же важным условием развития, как наличие основных факторов производства. Долгое время существовала точка зрения, что качество системы управления и ее эффективность напрямую зависят от типа отношений собственности. В этой связи представляется важным обратить внимание на введенное Дж. Гэлбрейтом понятие «техноструктура», под которой ученый понимал армию управляющих, специалистов, ученых, технологов, обладающих необходимой профессиональной информацией, знаниями и реальной экономической властью [6, *78*]. Техноструктура присутствует в любом экономическом обществе, а не только в капиталистическом. Административно-командная система советской России является ярким примером высокоорганизованной техноструктуры. Таким образом, она не зависит от типа экономики и господствующих

Биглова Гузель Фатиховна, д-р экон. наук, профессор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: biglou@list.ru

отношений собственности. Необходимо также признать, что техноструктура сама по себе заинтересована в непрерывности производственного процесса – основы ее функционирования. Без производства вообще она утрачивает способность к самовоспроизводству. Так, в виртуальной (бессубъектной) экономике существование техноструктуры представляется весьма условным. При этом формируется пространство, в котором процесс управления приобретает хаотический, спонтанный характер, в том числе в силу неопределенности управляющих структур. Единственным системообразующим фактором при этом становится наличие информационной интернет-сети [1, *91*, *129*]. Но это в случае создания условий тотальной виртуализации экономической деятельности. Пока же мы живем в условиях преобладающего или, во всяком случае, в существенной мере представленного во всех национальных экономиках материального производства. При этом следует вспомнить не утратившие актуальность в современной России слова М. Вебера о власти образованной элиты («мандаринах») в Китае в период XVII–XIX вв.: «Любое новшество могло представлять угрозу интересам отдельного чиновника в том, что касается дополнительных доходов от его должности» [7, *79*]. Этот аспект указывает нам на родовую черту систем управления в виде склонности самой системы к стабильности и, как следствие, невысокой мотивации ее субъектов к инновациям.

В этой связи на протяжении последних десятилетий проводимая политика в сфере регулирования регионального развития зачастую ориентирована лишь на снятие негативных результатов или даже чаще их «скрашивание». Результаты проведения подобной политики проявляются по-разному. Например, на уровне муниципалитетов уровень безработицы может достигать 15–20 % [5, *57*], а окружающая территория имеет все шансы превратиться в «экономическую пустыню», характеризующуюся спадом деловой активности, сокращением объемов производства, разрушением социально-производственной инфраструктуры и демографической депопуляцией. Риску маргинализации, в ходе которой отдельные индивиды или группы вытесняются на периферию основной массы общества, а иногда и исключаются из него, связанной со значительным снижением доходов, подвержены инвалиды, безработные, неимущие, бездомные, чья бедность вынуждает их придерживаться стиля жизни, который все более отличается от сложившегося в обществе [4, *84*]. В современных условиях в их число также могут войти работники предприятий и организаций, не входящие в число их руководителей. В итоге маргинализации при неблагоприятных условиях может подвергнуться значительная часть граждан России.

Не менее важным результатом также является то, что в условиях значительной социальной дифференциации граждан происходит ослабление доверия населения к государству, усиливается вероятность возникновения социального конфликта, социально-экономической и политической дестабилизации в стране. Так, в исследованиях ученых Уфимского государственного авиационного технического университета была выявлена «стрессогенность» величины реальных денежных доходов населения и установлено их значительное влияние на ВРП [5, *254*]. Этот тезис находит подтверждение в теоретических исследованиях апологетов экономической теории. Так, фактор влияния доходов, зависящих от занятости, на экономический рост подробно рассмотрен Дж. М. Кейнсом [2]. В истории государственного регулирования экономики в кризисные периоды неоднократно подтверждали свою эффективность инструменты, направленные на стимулирование совокупного спроса, ориентированного на внутреннее потребление, в том числе в России периода 2003–2008 гг. Это доказывает эффективность и актуальность активной позиции государства в проведении экономической политики, базирующейся на принципах регулирования, стремлении к минимизации влияния негативных сторон частной собственности и капитала.

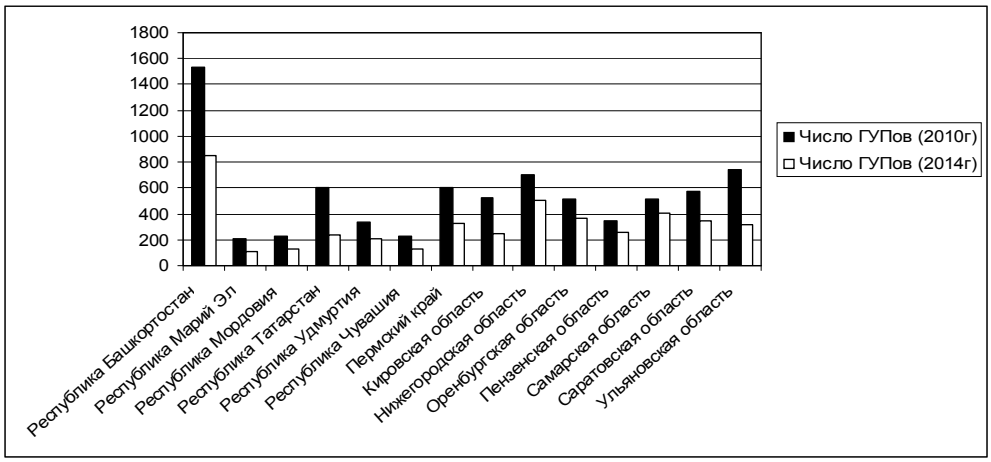
Практика регулирования собственности в регионе. Будем исходить из того, что эффективная экономика формируется на основе устойчивого воспроизводства, которое достигается путем эффективного управления ее системой и подсистемами. Дело в том, что ресурс человека, организации, государства – это то, чем они уже обладают. Поскольку ресурс – это возможность или средство, к которому можно прибегнуть в случае необходимости [3], они не могут не принадлежать кому-либо. Очевидно, что потенциал территории представляет собой часть ресурса территории. Воспроизводство ресурсной базы включает в себя и воспроизводство ее потенциала.

Воспроизводство в самом общем виде – это непрерывно возобновляемый производственный процесс, который зависит от качества социально-экономических отношений, типа экономики. Соответственно, воспроизводственный потенциал – это возможности, которые при определенных условиях реализуются в виде соединения факторов производства в производственном процессе и/или непрерывной динамики, движения, развития, качественного изменения факторов производства.

Как известно, соединение факторов производства базируется на отношениях собственности и зависит от их типа (общественные, частные, смешанные). Отсюда следует, что обязательной характеристикой воспроизводственного потенциала должны являться отношения собственности и их качественное состояние (зрелость и институциональная определенность этих отношений, их адекватность существующим экономическим связям в национальной экономике).

Если факторы производства определенным образом соединены (институционализация отношений собственности), то может ли возникнуть ситуация, когда наблюдается отсутствие движения, развития? Тезис о неэффективности общенародной собственности здесь вряд ли будет уместен – результаты ее 70-летнего функционирования в разрезе ускорения НТР и индустриального развития говорят сами за себя. В то время как в конце XX – начале XXI века в России наблюдается обратная ситуация, когда имеют место не столько устойчивые темпы постиндустриального развития, сколько деиндустриализации экономики. В то же время в странах с развитой рыночной экономикой также наблюдаются динамичное постиндустриальное развитие, реализация активных процессов в НТП. Таким образом, возникновение в рамках воспроизводственного процесса противоречий между соединением факторов производства и отсутствием их движения и развития возможно, скорее всего, только в переходной экономике, когда отношения собственности еще не приведены в соответствие с новым типом экономических отношений, а система управления только формируется.

Рассмотрим некоторые аспекты деятельности предприятий и организаций Приволжского федерального округа в зависимости от их организационно-правовых форм. На рисунке 1 представлена динамика изменения численности ГУПов за четыре года. Государственные унитарные предприятия, по сути, продолжают традицию советских предприятий с той разницей, что они имеют право формировать прибыль и основную ее часть использовать по собственному усмотрению (реинвестирование, увеличение Фонда оплаты труда, приобретение машин и оборудования и др.). При этом ответственность в случае убыточности предприятий является субсидиарной: если это ГУП республиканской (областной) формы собственности, то расходы компенсируются за счет регионального бюджета. Очевидно, что в условиях рыночной экономики предприятия, способные работать с прибылью, должны иметь соответствующую организационно-правовую форму, не должны «обременять» бюджет и, соответственно, перегружать налогоплательщиков. Целесообразность такой организационно-правовой формы оправдана в том случае, если предприятие производит товары либо услуги социального назначения для социально незащищенных слоев населения.

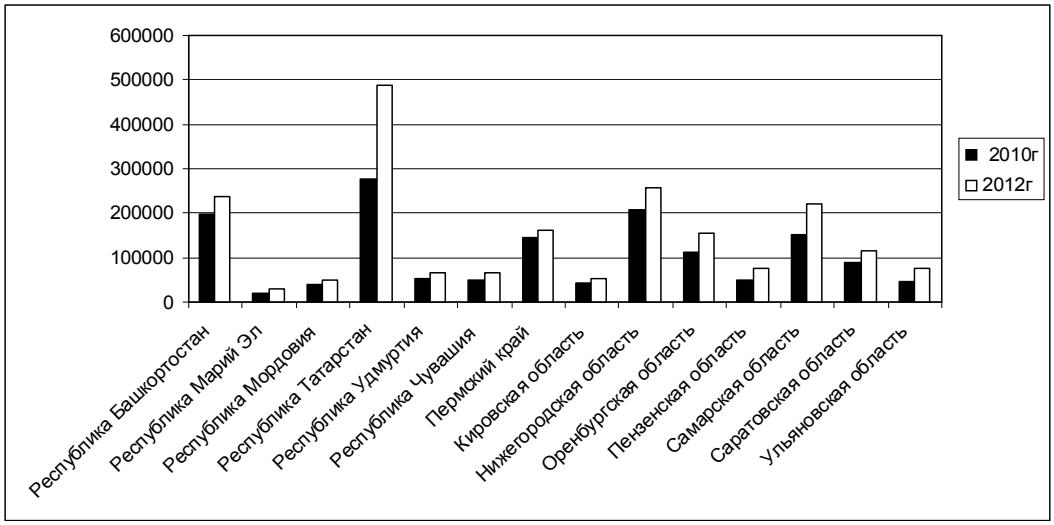


Источник: статистический сборник «Регионы России» (2010, 2014).

Рис. 1. Динамика численности ГУПов в Приволжском федеральном округе

Как видно, за последние 4 года в Республике Башкортостан проведены серьезные мероприятия, способствующие приведению структуры собственности в соответствие с реальными экономическими условиями. Однако численность ГУПов до сих по остается рекордной как по ПФО, так по Российской Федерации в целом (после г. Москвы, Московской области и Республики Дагестан).

Возможно, целесообразность существования такого большого количества ГУПов объясняется их экономической эффективностью. Рассмотрим динамику валового накопления, которая, в частности, является одним из индикаторов инвестиционной активности (рис. 2).



Источник: статистический сборник «Регионы России» (2010, 2014)
(в сборнике 2014 г. представлены данные за 2012 г.)

Рис. 2. Валовое накопление основного капитала в Приволжском федеральном округе, млн руб.

Как видно, от сокращения количества ГУПов Башкортостан не только не утратил прежние объемы валового накопления, но и сумел их нарастить и удержать их на первых позициях в ПФО. При применении корреляционного анализа также следует вывод о слабой связи числа ГУПов и валового накопления капитала (0,44). Корреляционный анализ общего числа предприятий и организаций с валовым накоплением, напротив, демонстрирует тесную связь данных показателей (0,89). Это подтверждает тезис об актуальности существования в экономике форм собственности, соответствующих рыночному типу организации хозяйства, что в конечном счете способствует развитию конкурентоспособной региональной экономики.

Таким образом, воспроизводственный процесс в регионе необходимо совершенствовать, прежде всего в части актуализации форм собственности в соответствии со структурой экономики. Это, в свою очередь, сделает возможным осуществление реальных перемен в области совершенствования управления собственностью. С точки зрения методологической основы региональной политики здесь, по сравнению, к примеру, с социальной политикой Российской Федерации, наблюдается более широкая свобода действий. С одной стороны, это обеспечивает региону определенную гибкость и маневренность, с другой стороны – ставит в большую зависимость от качества регионального менеджмента. Значительная дифференциация регионального развития в России в большой степени зависит и от этого фактора, а не только от уровня ресурсной обеспеченности.

В заключение следует отметить, что управлять социально-экономическими системами, с одной стороны, строго регламентируя деятельность субъектов, с другой стороны, в плоскости региональной политики предоставляя широкую свободу – значит приводить саму систему в диссонанс. Подобный подход в управлении методологически является дисфункциональным, что проявляется в неоднородности, неоднозначности и противоречивости результатов социально-экономической политики.

Литература

1. Биглова Г.Ф. Динамика и воспроизводство отношений собственности в современных условиях. Уфа: РИЦ БашГУ, 2012.

2. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1993.

3. Общий толковый словарь русского языка. URL: http://tolkslovar.ru/r5528.html

4. Орлова Э.А. Введение в социальную и культурную антропологию. М., 1994.

5. Экономическое пространство: теория и реалии / Под ред. А.И. Татаркина. М: Экономика, 2011.

6. Galbraith J.K. The Affluent Society. Boston: Houghton Mifflin Co., 1958.

7. Weber M. The Religion of China.

Проектирование механизмов управления развитием экономики региона в условиях глобализации

Е. ВАЛЕЕВА

Взаимодействие регионов с мировой экономикой в условиях глобализации. В настоящее время формируется всемирная экономическая система, основанная на тесном международном сотрудничестве. Глобализация дает возможность достичь существенного экономического роста за счет обмена интеллектуальными и технологическими достижениями, увеличения мобильности факторов производства, реализации крупных проектов, которые не по средствам одному государству и т.д.

Валеева Екатерина Владимировна, аспирант кафедры экономической теории и социально-экономической политики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: valeeva-e-v@yandex.ru

Однако процесс глобализации имеет определенные недостатки: усугубление экологических проблем, череда кризисов различного происхождения, затрагивающих все страны, эскалация межэтнических, религиозных конфликтов, утрата странами своей независимости (формально они являются суверенными), диктатура отдельных стран в экономике и в социальной сфере и т.д.

Принимая во внимание достоинства и недостатки процесса глобализации, необходимо осознавать объективность и необратимость этого процесса, а также представлять себе, какое место в формирующейся мировой экономической системе занимают наша страна и ее регионы и каковы перспективы их развития. В условиях глобальной конкуренции компании конкурируют за рынки сбыта, факторы производства, природные ресурсы, а регионы и страны – за инвестиции, возможность привлечь на свою территорию производство, туристов, квалифицированные кадры и т.д. Нами предлагается схема взаимодействия мировой экономики с экономикой Российской Федерации в целом и ее регионов как основных действующих субъектов (рис. 1).

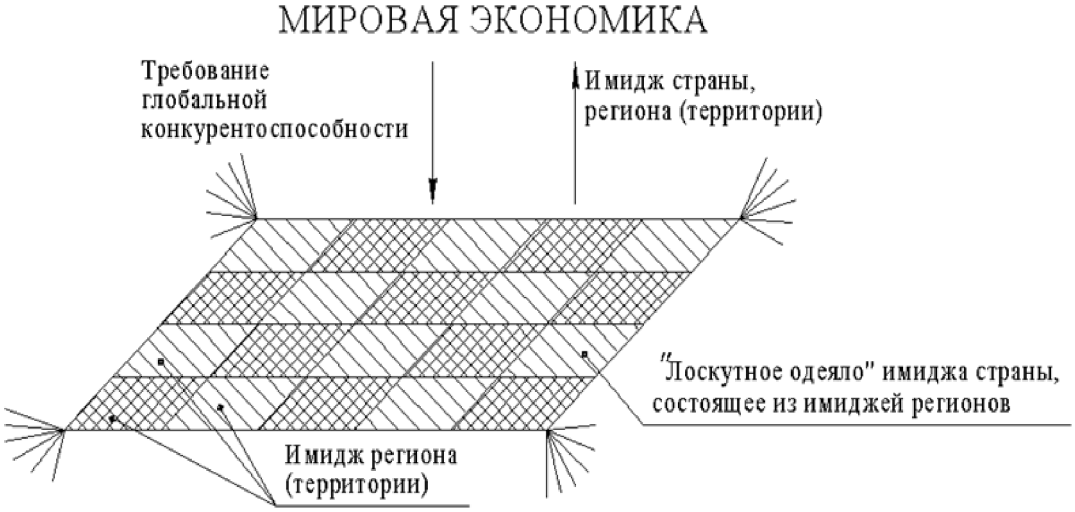


Рис. 1. Типовое взаимодействие между регионами РФ и мировой экономикой

В соответствии с представленной схемой основным требованием, предъявляемым мировой экономикой к России в целом и ее регионам, является требование глобальной конкурентоспособности. В свою очередь регионы транслируют в ответ определенный имидж. Транслируемый имидж может быть осознанным, созданным целенаправленно или же сформированным стихийно.

Имидж России можно представить в виде «лоскутного одеяла», состоящего из различных фрагментов, каждый из которых иллюстрирует имидж определенного региона (территории). Если каждый «лоскут» скроен надежно, занимает свое место, вписывается в общий узор, то «одеяло» становится красивым и прочным. Имидж страны связывает все имиджи регионов одной идеей, и в то же время каждый имидж является уникальным, привлекательным, самодостаточным.

Имидж региона – это не имидж и бренд производителя, не товар, это совокупность определенных характеристик, по которым территория может быть идентифицирована. Имидж территории может быть сформирован стихийно и быть негативным, он может быть неизвестным не только в мире, но и в самой России. Очевидно, что для выполнения требования глобальной конкурентоспособности регионам необходимо создание положительного, яркого, привлекательного имиджа. Транслируемый имидж обязательно должен быть реалистичным, иначе он не будет работоспособным.

Методика проектирования механизмов управления развитием экономики регионов в условиях глобализации. Федеральные механизмы управления развитием региона, как было отмечено ранее, оказывают воздействие, не дифференцированное в зависимости от уровня развития регионов, и зачастую не учитывают специфику территорий. Схематично традиционное воздействие федеральных властей на развитие территорий можно представить в виде монолитного здания, фундаментом которого является механизм бюджетного выравнивания, а «кирпичиками» – остальные механизмы управления развитием, причем инновационные механизмы управления развитием – это своего рода «пристрой», который не входит в привычную схему здания. Федеральные органы управления осуществляют связь со всеми уровнями системы управления при помощи инструментов координации, планирования, программирования (рис. 2).

Рис. 2. Типовая схема воздействия федеральных органов управления на развитие территорий

Преимущество данной схемы в том, что она реалистична, продуманна и надежна. В то же время эта схема в недостаточной степени предусматривает участие региональных органов управления в планировании развития регионов и достижение цели глобальной конкурентоспособности. В соответствии с предлагаемой схемой (рис. 3) именно региональные органы управления инициируют проблемный анализ состояния экономики региона, определяют точки необходимого воздействия на него и направляют в федеральные органы власти заявку с проектом формирования механизмов управления развитием, которые необходимо реализовать для достижения целей создания конкурентоспособного имиджа. Взаимодействие, инициатором которого выступает сам регион, представляется более эффективным, результаты также достаточно наглядны.

Таким образом, алгоритм проектирования механизмов управления развитием экономики региона в условиях глобализации выглядит следующим образом:

1. Определение показателей функционирования региона – оценка эффективности его развития в областях, формирующих определенный имидж.

2. Выявление существующего имиджа (совокупности имиджей) региона в соответствии с типологией имиджей регионов России.

Рис. 3. Эффективное взаимодействие федеральных и региональных органов управления

3. Выбор имиджа (совокупности имиджей) для трансляции в мировую экономику.

4. Определение показателей, воздействие на которые необходимо для достижения целевого имиджа (совокупности имиджей).

5. Проектирование необходимых механизмов управления развитием для реализации поставленной цели.

6. Оформление заявки в федеральные органы управления.

7. Реализация одобренного проекта механизмов управления развитием.

8. Мониторинг результатов и корректировка принятого плана развития.

В рамках методики проектирования механизмов управления развитием экономики региона нами предлагается следующая типология имиджей регионов, которые могут быть присущи регионам России и могут транслироваться в глобальную экономику (см. табл.).

Типология имиджей регионов России

	Наименование имиджа	**Характеристика имиджа**
1	Производитель, ориентированный на внутренний рынок / ориентирован на экспорт	Товарооборот ограничивается преимущественно внутренним рынком, доля экспорта невелика / доля экспорта значительна и/или имеет тенденцию к увеличению
2	Провинциальный / прогрессивный имидж	Социальное и экономическое положение региона по определенным характеристикам ниже / выше среднероссийского уровня
3	Экспортер ресурсов / товаров	Характеризуется долей экспорта природных ресурсов / товаров в общем объеме экспорта
4	Туристический имидж	Регион пользуется спросом у туристов внутри страны и/или за рубежом
5	Инновационный	Характеризуется положением в рейтинге инновационной активности регионов России
6	Инвестиционная привлекательность	Характеризуется положением в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России
7	Культурный имидж	В регионе существуют объекты культурного наследия, проводятся различные мероприятия
8	Имидж благополучия для жизни	Характеризуется положением в рейтинге регионов по качеству жизни
9	Регион-бренд, города-бренды	Характеризуется наличием всемирно известных личностей, производств, природных или рукотворных объектов и/или товаров, идентифицируемых только с этим регионом

Один регион может иметь разные имиджи ввиду диверсифицированности экономики, наличия природных ресурсов, благодаря активной позиции руководителей бизнеса и властных структур и т.д. Причисление к определенному типу или типам имиджа осуществляется по результатам оценки функционирования региона по следующим показателям:

1. Доля экспорта в ВРП (отношение объема экспорта к величине ВРП) (в соответствии с данными [1]);

2. ВРП на душу населения (в соответствии с данными [1]);

3. Место, занимаемое регионом по уровню среднедушевых денежных доходов в месяц (в соответствии с данными [1]);

4. Доля третичного сектора экономики в ВРП (отношение объема услуг третичного сектора экономики: финансовых, связи, туристских и т.д. к объему ВРП (в соответствии с данными [1]));

5. Степень урбанизации (отношение численности городских жителей к общей численности населения (в соответствии с данными [1]));

6. Уровень деловой и финансовой активности. В регионе регулярно проводятся различные деловые и бизнес-мероприятия (в соответствии с данными [1]);

7. Доля экспорта природных ресурсов / товаров в общем экспорте (отношение объема экспорта природных ресурсов ко всему экспорту (в соответствии с данными [1]));

8. Наличие известных, интересных и доступных памятников природы (в соответствии с официальным сборником «Туризм и туристские ресурсы России» [1] и общедоступными источниками данных: региональными СМИ, информацией в сети Интернет и т.д.);

9. Место в рейтинге самых гостеприимных регионов России (по методике РГТУ [2]);

10. Доля туристских услуг в общем объеме услуг (отношение объема туристских услуг к общему объему оказанных услуг, в соответствии с данными [1]);

11. Наличие известных культурных достопримечательностей (в соответствии с данными сборника «Туризм и туристские ресурсы России»);

12. Место региона в рейтинге инновационной активности регионов (в соответствии с методикой Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий [3]);

13. Инновационная активность организаций (в соответствии с данными [1]);

14. Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгрузки (в соответствии с данными [1]);

15. Место в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России (в соответствии с методикой рейтингового агентства «Эксперт РА» [4]);

16. Степень износа основных фондов (в соответствии с данными [1]);

17. Место, занимаемое регионом по объему инвестиций в основной капитал (в соответствии с данными [1]);

18. Соотношение инвестиций в основной капитал с объемом иностранных инвестиций (отношение объема инвестиций в основной капитал к объему иностранных инвестиций как характеристика инвестиционной привлекательности для иностранцев, в соответствии с данными [1]);

19. Место, занимаемое регионом по численности зрителей театров (в соответствии с данными [1]);

20. Место, занимаемое регионом по числу посещений музеев (в соответствии с данными [1]);

21. Наличие известных в масштабах страны и/или мира шедевров искусства (по данным региональных СМИ, информации в сети Интернет и т.д.);

22. Регулярное проведение широко известных культурных мероприятий (в соответствии с данными региональных СМИ, информации в сети Интернет и т.д.);

23. Место региона в рейтинге регионов по качеству жизни (в соответствии с рейтингом по исследованиям РИА Новости [5]);

24. Место региона в экологическом рейтинге субъектов России и экологическом рейтинге городов России (в соответствии с данными Министерства природных ресурсов и экологии РФ [6]);

25. Наличие всемирно известных личностей, производств, природных или рукотворных объектов и/или товаров, идентифицируемых только с этим регионом (в соответствии с общедоступными источниками данных).

По результатам анализа особенностей функционирования региона в соответствии с выделенными показателями можно определить, каким имиджем (совокупностью имиджей) обладает регион.

На следующем этапе необходимо определить ключевой имидж (совокупность имиджей), который будет транслироваться в мировую экономику. Соответственно, можно определить, коррекцию каких показателей необходимо проводить для реализации поставленной цели. В свою очередь, каждый из перечисленных выше показателей может быть при необходимости разложен на составляющие показатели, что позволит более детально проанализировать состояние и перспективы развития той или иной отрасли.

Определение показателей, которые должны быть подвергнуты корректировке, позволяет выделить механизмы управления развитием, которые необходимо реализовать в данном регионе, исходя из его состояния и целей развития.

В дальнейшем необходимо подготовить проект механизмов управления развитием экономики региона для достижения планируемого конкурентоспособного имиджа, который затем направляется в органы федеральной власти для оценки, корректировки, учета в программных и плановых документах развития, федеральных механизмах управления развитием. Далее под конкретные статьи расходов выделяются бюджетные средства. Естественно, что привлечение средств местных и регионального бюджетов также необходимо. Региональные власти инициируют реализацию проекта механизмов управления развитием.

В дальнейшем региональные и федеральные субъекты управления проводят совместный мониторинг эффективности реализации принятого проекта и оценку достижения запланированного имиджа и при необходимости корректируют этот проект.

Таким образом, использование предложенной методики позволит реализовать дифференцированный подход к управлению развитием регионов в условиях глобализации, который предусматривает индивидуальный и проблемно-ориентированный анализ территорий.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/.

2. URL: http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/09/05/33406076

3. URL: http://www.innovanews.ru/info/news/economics/14652/

4. URL: http://raexpert.ru/rankings/#r_1108

5. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2013.pdf

6. URL: http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/5bc/eco.pdf

Концепция оценки деятельности налоговых органов

М. АРИСТАРХОВА, А. ШЕИНА

Налоговая система – это главный инструмент пополнения бюджета для осуществления финансирования задач социально-экономического и научно-технического характера. От результатов деятельности налоговых органов зависит, будут ли реализованы запланированные государством программы и проекты, в связи с чем в настоящее время актуализируется необходимость оценки деятельности налоговых органов.

Попытка решить проблему оценки деятельности налоговых органов неоднократно предпринималась в трудах А.Т. Щербинина, Г.Н. Карташовой, Д.В. Крылова, а также в методиках, разрабатываемых и применяемых налоговыми органами на практике. Например, А.Т. Щербинин для оценки деятельности налоговых органов предлагает использовать показатель, учитывающий долю налогов, которая начислена плательщиком самостоятельно, в общей сумме налоговых начислений [10]. Данный показатель отражает важный аспект взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщика, однако он не проработан до конца, так как не учитывается результат этих взаимоотношений – фактические поступления в бюджет.

Г.Н. Карташова в качестве показателя оценки деятельности налоговых органов выдвигает разницу между ожидаемой и реально перечисленной суммой налоговых поступлений – так называемый налоговый резерв. Чем меньше сумма этого резерва, тем успешнее деятельность налоговых органов. Эффективность заключается в том, насколько полно налоговые органы перевели налоговый резерв в фактические поступления в бюджет [3; 4]. Основной недостаток предложенной оценки эффективности налоговых органов – в нераскрытом способе формирования ожидаемых налоговых поступлений.

На сегодняшний день в налоговых органах применяется методика, утвержденная приказом от 15 ноября 2007 г. № ББ-425/31дсп, которая направлена на создание единого механизма оценки результатов эффективности деятельности территориальных органов ФНС России, их структурных подразделений, эффективности работы федеральных государственных гражданских служащих и качества исполнения ими должностных обязанностей [9]. Показатели, используемые для оценки эффективности деятельности налоговых органов, распределяются по следующим группам:

1. Критерии оценки качества деятельности ФНС России, одобренные на заседании Правительства Российской Федерации;

2. Количественные показатели, утвержденные Руководителем ФНС, которые рассчитываются на основании статистической отчетности, формируемой налоговым органом;

3. Аналитические показатели, не поддающиеся количественной оценке, которые оцениваются на основании проведенного анализа, полученных выводов, заключений, обзоров, замечаний и других факторов. Значение аналитического показателя определяется для конкретного субъекта оценки руководителем вышестоящего налогового органа.

В данной методике используется такой показатель, как «доля налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих деятельность налогового органа», который оценивается путем проведения социологических исследований. Однако использование основной части показателей предполагает оценку выполнения контрольной работы, результаты которой, безусловно, важны, но надо понимать, что они достигаются путем взаимосвязанной работы всех отделов налогового органа. Каждый отдельный

Аристархова Маргарита Константиновна, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой налогов и налогообложения Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ). E-mail: aristarkhovam@mail.ru

Шеина Анастасия Юрьевна, аспирант кафедры налогов и налогообложения УГАТУ. E-mail: ms.sheina90@mail.ru

показатель в методике содержит определенную информацию, но нет обобщающего показателя, который бы связывал воедино показатели всех отделов и учитывал вклад каждого из них. Эффективность работы налогового органа в данной методике базируется на достижении планового показателя, на основе чего осуществляется распределение средств материального стимулирования. Безусловно, материальное стимулирование должно присутствовать при формировании заработной платы сотрудников, но его зависимость от плановых доначислений способствует формированию негативного образа налогового органа: налоговый инспектор должен обязательно доначислить определенную сумму, чтобы получить надбавку к своему окладу.

Анализ методик, которые применяются на практике с 1993 г., позволяет выделить ряд их общих недостатков:

– недооценка значимости каждого отдела в налоговом органе;

– непривязанность оценки результатов работы к технологическим аспектам деятельности;

– отсутствие отражения детальности работы налоговых органов при формировании показателей;

– отсутствие гибкости и системности;

– сложности, связанные с расчетом показателей.

Вышеприведенные недостатки обусловливают необходимость пересмотра подходов к оценке деятельности налоговых органов. На рисунке 1 представлена структура концепции такой оценки.

Налоговые органы Российской Федерации – единая централизованная система органов контроля за соблюдением налогового законодательства Российской Федерации, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов [1]. Налоговыми органами в России является Федеральная налоговая служба (и ее подразделения) – федеральный орган исполнительной власти, который подчиняется Министерству финансов (см. рис. 2). Федеральная налоговая служба создана в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30 сентября 2004 г. № 506 «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе» и является правопреемницей Министерства Российской Федерации по налогам и сборам [2; 6].

Рассмотрим подробнее специфику функционирования налоговой инспекции.

Структура налоговой инспекции утверждается руководителем Управления субъекта Федерации. Типовые структуры инспекций ФНС России утверждены ведомственным приказом № БГ-3-20/312 от 25 августа 2000 г. [7]. На промышленных предприятиях, как правило, работают основные и вспомогательные отделы, выполняющие технические функции. В налоговом органе в силу интегрированной информационной и организационной структуры целесообразно выделить основные и поддерживающие отделы.

Деятельность основных отделов (отдела по учету и работе с налогоплательщиками, отдела камеральных проверок и т.д.) непосредственно направлена на достижение главной цели деятельности налогового органа – соблюдение законодательства, правильность, полноту и своевременность уплаты налогов и сборов, а поддерживающие отделы (отделы финансового обеспечения, кадрового обеспечения, информационных технологий и обработки данных и т.д.), напрямую не участвуя в выполнении задач налогового органа, обеспечивают деятельность основных отделов, поддерживая их стабильную, бесперебойную работу. Главной задачей налогового органа является плановый сбор налоговых поступлений, но не все основные отделы участвуют напрямую в процессе формирования этой суммы. Если рассматривать результаты работы отделов, то необходимо отметить, что прямому счету по «заработанным денежным средствам» поддаются три отдела (камеральных проверок физических и юридических лиц, выездных и оперативных проверок, по урегулированию и обеспечению процедур банкротства). Остальные отделы также вносят свой «вклад» в формирование суммы налоговых поступлений, но оценить прямым счетом результаты их работы не представляется возможным. В этой связи целесообразно различать «приоритетный отдел» и «неприоритетный отдел».

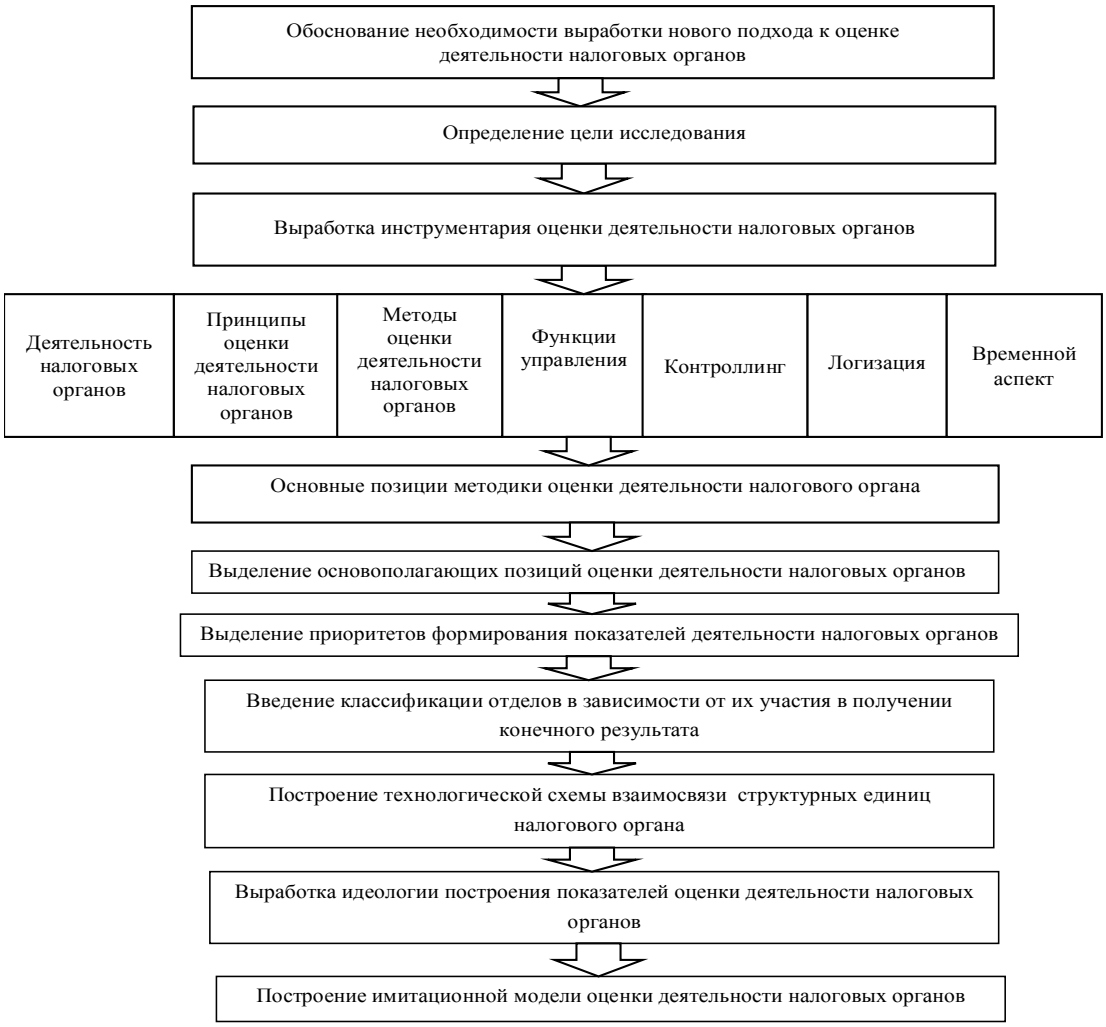


Рис. 1. Структура концепции оценки деятельности налоговых органов

Рис. 2. Структура Федеральной налоговой службы

Приоритетный отдел – это структурная единица налогового органа, «заработанные» денежные средства которого поддаются прямому счету.

Неприоритетный отдел – это структурная единица налогового органа, «заработанные» денежные средства которого не поддаются прямому счету. В связи с предложенной градацией к неприоритетным отделам относятся следующие отделы: по учету и работе с налогоплательщиками, правовой, аналитический отделы, отдел предпроверочного анализа.

Логический стержень исследования представляет собой установление внутренней взаимосвязи между отделами налогового органа и определение степени зависимости одного отдела от другого. Выделение данной взаимосвязи требует детального анализа технологической цепочки выполнения процедур и процессов в рамках налогового органа, выделения целей и задач каждого отдела налогового органа и его роли в формировании государственного бюджета. Особенность деятельности налоговых органов заключается в том, что выполнение поставленных задач закреплено за конкретными отделами, но на практике решение достигается силами нескольких отделов. К типовым задачам, выполняемым налоговыми органами, можно отнести контрольную работу, урегулирование уровня задолженности, работу с налогоплательщиками, выполнение которых закреплено за определенными отделами. Предположим, такая задача, как урегулирование уровня задолженности, закреплена за отделом урегулирования задолженности и обеспечения процедуры банкротства, но выполнению этой задачи непосредственно содействует правовой отдел, который обеспечивает юридическую сторону вопроса: кроме того, идет непрерывное взаимодействие по рабочим моментам с отделом камеральных проверок (например, подтверждение камеральным отделом заявленной налогоплательщиком суммы на возврат/зачет, подготовка пакета документов для исключения из реестра юридических лиц по неотчитывающимся организациям). Таким образом, на результативность решения поставленной задачи влияют несколько отделов.

Один отдел может вносить вклад в решении нескольких задач, но иметь там совершенно разное значение – в решении одной задачи играть ключевую роль, а в решении других – второстепенные роли. Ввиду этого необходимо рассмотреть, каким образом отделы взаимосвязаны между собой, и задуматься о том, какова будет цена ошибки, допущенной при решении задачи, в том числе отделами, которые играют второстепенную роль.

Сумма налоговых поступлений формируется из трех компонентов: сумм, начисленных по результатам камеральных проверок, выездных проверок и оперативного контроля, урегулирования задолженности и обеспечения процедур банкротства. При решении этих задач основную роль выполняют приоритетные отделы, за которыми и закреплены функции по начислению сумм в бюджет. Однако сумма, которую вносит каждый приоритетный отдел в общую сумму налоговых поступлений, зависит от эффективности работы неприоритетных отделов. В качестве примера рассмотрим процесс формирования суммы от проведения выездной проверки.

Успешность выездной проверки зависит от ряда внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относится качественно проведенный предварительный отбор претендентов и анализ данных по их делам, грамотная консультация по правовым вопросам до, во время и после проверки при возникновении спорных ситуаций. К внешним факторам относится подготовленность недобросовестных налогоплательщиков в части знания различных схем ухода от налогов и «лазеек» в налоговом законодательстве. В свою очередь, работа по отбору и предварительному анализу претендентов связана с отделом камеральных проверок, который предоставляет информацию о претендентах на основании налоговой отчетности. Отдел по учету и работе с налогоплательщиками собирает, принимает и формирует документы по налоговой отчетности для камерального отдела. Кроме того, качественное проведение предварительного анализа зависит от рассмотрения схем ухода от налогов, информация по которым собирается и рассматривается сотрудниками аналитического отдела. К внешним источникам, используемым для отбора претендентов и информации по ним, относятся

МВД РФ, информационные федеральные ресурсы, Федеральная таможенная служба РФ, Роструд, ЦБ РФ, Росстат, правоохранительные органы, органы государственной власти и местного самоуправления [8].

Таким образом, можно проследить цепочку взаимосвязанных отделов, которые вносят свой вклад в достижение поставленной задачи при воздействии внешних факторов. Тесная связь отделов позволяет обнаружить ошибку в этой цепочке, которая может быть допущена в неприоритетном отделе, а отразится в сумме налоговых поступлений, которую вносит приоритетный отдел в общую сумму налоговых поступлений. В качестве примера можно привести работу правового отдела, который при правильной консультации способствует оперативности, законности проведения выездной проверки. В случае допущения ошибки в оказании правовой консультации выездная проверка может принять оборот досудебных и судебных разбирательств, на которые расходуются финансовые и временные ресурсы; кроме того, уменьшается сумма доначислений.

В решении разных задач отделы играют различные роли и соответственно вносят разный вклад в общий результат. В качестве примера можно привести отдел камеральных проверок: при осуществлении задачи камеральной проверки физических и юридических лиц он как приоритетный отдел вносит основной вклад, а при решении задачи выездной проверки и оперативного контроля – взаимодействует с предпроверочным отделом для формирования списка претендентов и, соответственно, играет второстепенную роль и вносит вклад, который уже нельзя оценить прямым счетом. В этой связи возникает вопрос: как оценить вклад отдела? Предлагается задействовать экспертный метод путем проведения интеграции метода от прямого счета до экспертиз. Экспертиза поможет определить вес вклада каждого отдела в достижение цели и задач налоговых органов.

Таким образом, очевидно, что существует функциональная зависимость между результатами работы отделов, которая должна быть выражена в построении имитационной модели оценки деятельности налоговых органов и доработана в методике.

Литература

1. Закон о налоговых органах Российской Федерации. 1992–2014. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_161248/

2. Ильин А.Ю., Горелов А.А. Правовой статус Федеральной налоговой службы // Административное и муниципальное право. 2008. № 7.

3. Карташова Г.Н. К вопросу о разработке методики оценки эффективности работы налоговых органов // Налоговый вестник. 1999. № 11. С. 12–15.

4. Карташова Г.Н. Об оценке эффективности функционирования налоговых органов или концептуальный подход к некоторым аспектам аналитической работы в сфере налогообложения // Налоговый вестник. 1999. № 1. С. 17–18.

5. Крылов Д. В. Экономическая оценка организации налогового администрирования: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ижевск, 2000. 27 с.

6. Официальный сайт ФНС России. URL: http://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/ca02062014.pdf

7. Приказ № БГ-3-20/312 от 25 августа 2000 г. «Об утверждении типовых структур инспекций ФНС России».

8. Приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ «О Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

9. Приказ ФНС России от 15 ноября 2007 г. № ББ-425/31 «Создание единого механизма оценки результатов эффективности деятельности территориальных органов ФНС России, их структурных подразделений, эффективности работы федеральных государственных гражданских служащих и качества исполнения ими должностных обязанностей».

10. Щербинин А.Т. Проблемы повышения эффективности налогового контроля: автореф. дис. ...канд. экон. наук. М., 1997. 22 с.

Методические подходы к снижению себестоимости государственных услуг на основе ABC-костинга

Л. АХУНОВА

В условиях экономического кризиса в Российской Федерации актуализируется проблема сокращения непроизводительных расходов бюджетов всех уровней, повышения эффективности деятельности органов государственной власти. По нашему мнению, для успешного решения задачи оптимизации государственных расходов, повышения их отдачи следует придерживаться определения эффективности в государственном секторе как сочетания производительности и результативности. Следовательно, под повышением эффективности в государственном секторе понимается увеличение объема выпуска продуктов и услуг при неизменных (или меньших) затратах ресурсов и достижении поставленных целей.

Для того, чтобы оценить эффективность предоставления государственных услуг, необходимо сопоставить затраты на их предоставление с полученными результатами. Особую важность приобретает адекватная оценка себестоимости государственных услуг. На сегодняшний день для расчета себестоимости государственных услуг используется нормативный метод учета затрат.

Так, в соответствии с Порядком формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ), утвержденном постановлением Правительства Республики Башкортостан № 453 от 24 декабря 2008 г., норматив финансовых затрат на оказание единицы i-ой государственной услуги государственного учреждения на соответствующий финансовый год определяется по формуле:

$$N_{очр}{}^{i} = N_{от} + N_{рм} + N_{си} + N_{он}, \quad (1)$$

где $N_{от}$ – норматив затрат на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда; $N_{рм}$ – норматив затрат на приобретение расходных материалов; $N_{си}$ – норматив затрат на коммунальные услуги и иные затраты, связанные с использованием имущества; $N_{он}$ – норматив затрат на общехозяйственные нужды [1].

Однако нормативный учет затрат имеет свои недостатки. Р.С. Каплан и Р. Купер выделяют следующие недостатки применения нормативного учета затрат.

Во-первых, данные нормативного учета не позволяют получить точные значения себестоимости процессов, товаров и обслуживания клиентов в государственном секторе в связи с тем, что зачастую в структуре расходов государственных учреждений доля прямых затрат относительно мала, большую часть составляют накладные расходы. В то же время при нормативном учете накладные расходы не включаются в себестоимость, а списываются на финансовые результаты в конце периода.

Во-вторых, распределение фиксированных затрат при нормативном учете осуществляется на основе показателей себестоимости, как и определение переменных расходов. Однако эти расходы на самом деле не являются фиксированными, они меняются в зависимости от объемов и структуры выпуска продукции. Как отмечает Р.С. Каплан, «заводы, производящие широкий ассортимент товаров, … характеризуются гораздо более высокими уровнями периодических затрат, чем предприятия, выпускающие только один или два вида продукции крупными партиями» [2, *50*].

В-третьих, нормы затрат устанавливаются на основе анализа исторически сложившейся динамики соответствующих показателей и инженерных расчетов. Однако в условиях глобального кризиса недостаточно просто соответствовать стандартам,

Ахунова Ляйсан Рустэмовна, ассистент кафедры менеджмента и маркетинга Башкирского государственного университета. E-mail: akhunova@inbox.ru

необходимо постоянно совершенствовать технологии, приемы и методы организации деятельности.

Для того, чтобы устранить вышеперечисленные недостатки действующей системы учета затрат в органах государственной власти, с нашей точки зрения, целесообразно осуществить переход к дифференцированному учету затрат (Activity Based Costing – ABC).

Метод ABC – это способ определения и учета затрат по видам деятельности, который позволяет более точно отследить непрямые расходы до уровня продукта путем распределения непрямых затрат сначала между видами деятельности, а впоследствии между продуктами в зависимости от степени участия видов деятельности в их создании.

Одним из первых примеров внедрения ABC в государственных учреждениях является оптимизация деятельности департамента по общественным работам города Индианаполис (США), в результате которой удалось достичь экономии в 11 млн дол. в год. Метод ABC также используется в правительстве США: в Министерстве по делам ветеранов США – для отслеживания затрат на операции, связанные с выплатой посмертного страхового пособия; в службе иммиграции и натурализации США – для определения стоимости услуг: сдачи экзаменов на получение гражданства, выдачи разрешений на постоянную работу («зеленых карт»); в налоговом управлении США данный метод применяется для определения затрат на проведение аудиторских проверок различного типа [5, *242*].

В Республике Башкортостан учет затрат по видам деятельности был внедрен в Национальном банке по Республике Башкортостан Уральского главного управления Центрального банка Российской Федерации (НБ РБ) в рамках пилотного проекта внедрения процессного управления в территориальных учреждениях Банка России. Данный проект был направлен на решение следующих проблем организации деятельности в системе Банка России:

– низкая производительность расходов;
– неадекватная организационная структура;
– непропорциональная нагрузка у сотрудников;
– низкий уровень качества услуг и репутации.

Для решения указанных проблем была проведена серьезная работа по описанию деятельности Национального банка по РБ в соответствии с методологией процессного подхода. Были определены 23 направления деятельности НБ РБ, которые, в свою очередь, были разбиты на процессы, подпроцессы и технологические процессы. Каждый подпроцесс представляет собой совокупность технологических процессов, направленных на создание продукта подпроцесса. Процесс описывается как последовательность технологических операций в форме технологической карты. Было выявлено и описано более 1300 технологических процессов [1, *130*].

С целью автоматизации и снижения трудоемкости сбора и обработки полученных данных силами специалистов Регионального центра информатизации НБ РБ совместно с компанией «Прогноз» (г. Пермь) была разработана «Система организации и управления деятельностью территориального учреждения Банка России (СОУД ТУ)» [4 , *146*].

Программный комплекс СОУД ТУ предназначен для информационной поддержки управленческих решений на базе процессного подхода. Система состоит из следующих подсистем: подсистема описания технологических процессов; подсистема контроля хода и результатов реализации процессов; подсистема расчета стоимости процессов; подсистема управления персоналом в процессах ТУ; подсистема администрирования [4, *146*].

Ключевым условием повышения эффективности деятельности НБ РБ являлось совершенствование системы учета затрат и их финансового планирования. Существовавшая на момент проведения преобразований модель планирования и учета затрат имела ряд недостатков, в частности, не обеспечивала необходимой эффективности учета и контроля затрат. Главным недостатком данной модели в сфере планирования затрат служило то, что она не была привязана к показателям деятельности, следовательно, не направлена на повышение эффективности и производительности затрат, связанных

с содержанием структурных подразделений. В этой связи было принято решение положить в основу системы учета затрат и финансового планирования в НБ РБ метод учета затрат по видам деятельности.

В соответствии с методологией АВС прямые затраты на продукты, такие как фонд оплаты труда непосредственных исполнителей, амортизация технического оснащения их рабочих мест, относятся непосредственно на себестоимость продукта, а косвенные расходы сначала распределяются на виды деятельности, а затем – на продукты с использованием системы кост-драйверов (драйверов затрат). В качестве видов деятельности в НБ РБ было решено рассматривать процессы. Рассмотрим алгоритм расчета себестоимости процессов НБ РБ, заложенный в основу подсистемы расчета стоимости процессов СОУД ТУ.

Шаг 1. Выявление прямых затрат на процессы.

Для начала необходимо определить, сколько сотрудников задействовано в данном процессе и сколько процессов осуществляет каждый сотрудник. Далее следует рассчитать удельный вес длительности операций, выполняемых каждым сотрудником в конкретном процессе, в общем фонде рабочего времени сотрудника.

$$ФОТ i_j = ФОТ i * (ФРВ i_j / ФРВ i), \quad (2)$$

где ФОТ*i* – общий фонд оплаты труда i-го сотрудника; $ФОТ i_j$ – часть фонда оплаты труда, приходящаяся на j-й процесс; ФРВ*i* – фонд рабочего времени сотрудника, рассчитываемый как сумма длительности всех операций, выполняемых сотрудником; $ФРВ i_j$ – часть фонда рабочего времени сотрудника, приходящаяся на j-й процесс, рассчитываемая как сумма длительности операций, выполняемых сотрудником при осуществлении j-го процесса.

Амортизация технического оснащения рабочего места сотрудника распределяется по продуктам пропорционально удельному весу рабочего времени, затрачиваемому работником на процесс.

Другие статьи сметы, в том случае, если они могут быть соотнесены с одним конкретным процессом, также считаются прямыми расходами и относятся на себестоимость процесса в полном объеме.

Шаг 2. Определение косвенных затрат по статьям сметы и соотнесение их с процессами.

Косвенные затраты – это все расходы по статьям сметы НБ РБ, за исключением тех, которые отнесены к прямым, например, ремонт зданий и сооружений, расходы на приобретение электронных карт доступа и др. Косвенные расходы распределяются на процессы с применением кост-драйверов. Кост-драйвер позволяет выявить причину возникновения тех или иных затрат. Для каждой статьи сметы определяется свой кост-драйвер. Так, в случае с расходами на ремонт зданий и сооружений драйвером выступает доля площади, которую занимают сотрудники, выполняющие данный процесс. Расходы на приобретение электронных карт доступа, очевидно, связаны с людьми, то есть драйвером затрат будет доля численности сотрудников, занятых в выполнении данного процесса. Рассмотрим пример отнесения косвенных расходов по i-й статье сметы на j-процесс с использованием доли площади в качестве драйвера затрат:

$$K_{ij} = K_i * (S_j / S), \quad (3)$$

где K_{ij} – затраты по i-й статье сметы на j-й процесс; K_i – затраты по i-й статье сметы; S_j – площадь, занимаемая сотрудниками или необходимая для выполнения j-го процесса; S – общая площадь, занимаемая НБ РБ.

Шаг 3. Расчет себестоимости процессов НБ РБ.

$$C_j = П_j + K_j, \quad (4)$$

где C_j – себестоимость j-го процесса; $П_j$ – прямые расходы на j-й процесс; K_j, – косвенные расходы на j-й процесс.

Шаг 4. Соотнесение затрат на процессы с продуктами.

После того, как совокупные затраты Национального Банка по РБ за период разнесены на процессы, следует соотнести затраты на виды деятельности с продуктами НБ РБ.

В НБ РБ были выявлены основные процессы (например, организация наличного денежного обращения и участие в реализации Банком России валютной политики) и вспомогательные (управление деятельностью, правовое обеспечение и т.д.). Затраты на реализацию основных процессов, как правило, являются прямыми расходами на продукт и напрямую соотносятся с продуктами НБ РБ, а расходы на проведение вспомогательных процессов являются косвенными расходами и разносятся по продуктам с использованием кост-драйверов. Для каждого вспомогательного процесса также определяется свой кост-драйвер, отражающий особенности возникновения затрат по данному процессу. Так, например, для затрат по процессу «Информатизация деятельности» кост-драйвером будет количество автоматизированных рабочих мест (АРМ), задействованных в производстве k-продукта, а по процессу «Правовое обеспечение» – количество обращений, приходящихся на k-продукт.

$$К_k = С_i * (Q_k/Q), \quad (5)$$

где $К_k$ – объем косвенных затрат на производство k-продукта; $С_j$ – себестоимость вспомогательного j-го процесса; Q_k – количество АРМ, эксплуатируемых сотрудниками или необходимых для производства k-продукта; Q – общее количество АРМ в НБ РБ.

Себестоимость продукта вычисляется как сумма прямых и косвенных затрат на продукт.

$$С_k = П_k + К_k, \quad (6)$$

где $С_k$ – себестоимость k-продукта; $П_k$ – объем прямых расходов на производство k-продукта; $К_k$ – объем косвенных расходов на производство k-продукта.

Описанный выше алгоритм позволяет более точно определить себестоимость процессов и продуктов государственных органов власти. Полученные данные могут быть положены в основу ценообразования на государственные услуги для повышения эффективности деятельности государственных органов. В связи с тем, что при традиционном методе учета затрат осуществляется разнесение затрат по центрам затрат, а не по процессам, и используется лишь один драйвер затрат (и это, как правило, фонд оплаты труда сотрудников), косвенные расходы распределяются между продуктами некорректно. В результате получаются более сглаженные значения показателей себестоимости. При использовании метода АВС получаем адекватную себестоимость процессов, которая позволяет оценить долю расходов на каждый процесс и выявить диспропорции, если они имеются. Диспропорции в распределении затрат указывают на неоптимально организованные, неэффективные процессы, что позволяет выявить источники потенциальной экономии бюджетных средств в результате их реинжиниринга или аутсорсинга.

Литература

1. Ганеев Р.Ш., Нафиков И.З. О практике внедрения процессного подхода в систему управления Национальным Банком Республики Башкортостан // Повышение функциональной роли банковской системы через улучшение качества ее деятельности. Управление бизнес-процессами в Банке России и кредитных оргнаизациях: сб. науч. тр. М.: Наука, 2006. 260 с.

2. Каплан Р.С. Функционально-стоимостной анализ: практическое применение / Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 352 с.

3. Методические рекомендации по определению расчетно-нормативных затрат на оказание государственных услуг (выполнение работ) физическим и юридическим лицам, а также расчетно-нормативных затрат на содержание имущества // Приложение № 5 к письму Министерства финансов Республики Башкортостан от 31 мая 2012 г. № 01-03-246. URL: http://www.minfin.bashkortostan.ru/documents.

4. Полушкина Г.К., Кулаков М.Ю, Пирожков В.А. Автоматизированная система организации и управления деятельностью территориального учреждения Банка России // Повышение качества банковской деятельности: материалы IV научно-практической конференции «Банки. Процессы. Стандарты. Качество 2007». М.: Наука, 2007. 200 с.

5. Рэйни Х. Дж. Анализ и управление в государственных организациях / Пер. с англ. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2002. 402 с.

Совершенствование подходов к повышению результативности инструментов государственной поддержки малого предпринимательства

М. ШМАКОВ

Стагнация российской экономики, связанная с общим замедлением темпов развития мировой экономики, падением цен на энергоресурсы, введением против нашей страны ряда санкций, обусловливает необходимость реализации пакета антикризисных мер и пересмотра парадигмы социально-экономического развития нашей страны в целом. Одним из ключевых направлений действий Правительства Российской Федерации согласно плану первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., утвержденному Распоряжением Правительства РФ № 98-р от 27 января 2015 г., является содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счет снижения финансовых и административных издержек. В соответствии с планом предусматривается реализация 11 первоочередных мероприятий по направлению «Поддержка малого и среднего предпринимательства» [1] (табл. 1).

В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению экономики и социальной стабильности в 2015 г.» предусмотрено, что «Правительство Российской Федерации внесет в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации законопроект, предусматривающий сокращение в 2015 году большинства категорий расходов федерального бюджета на 10 %, в первую очередь за счет исключения неэффективных затрат» [1]. По словам директора департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития РФ Н. Ларионовой, в 2015 г. объем поддержки малого бизнеса по программам Минэкономразвития будет сокращен на 10 %, при этом будет усилена инновационная компонента поддержки [4].

Представляется, что в условиях усиления бюджетного дефицита аналогичная тенденция распространится и на региональный и муниципальный уровни, где также будет иметь место сокращение объемов финансирования программ и мероприятий поддержки малого и среднего предпринимательства. Таким образом, предполагаемое сокращение доходов региональных бюджетов актуализирует необходимость решения вопросов эффективного расходования государственных средств, направляемых на поддержку малого и среднего предпринимательства. В целом развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства должно способствовать росту экономической эффективности хозяйственной деятельности субъекта малого предпринимательства, получающего государственную поддержку. Эта «аксиома» целевого развития сектора малого и среднего предпринимательства в настоящее время приобретает особую актуальность.

Как известно, на современном этапе серьезной проблемой является недостаточная эффективность реализуемых программ развития малого и среднего предпринимательства как на региональном, так и на муниципальном уровнях. В настоящее время на местах еще не отлажен механизм оценки эффективности использования государственных (муниципальных) ресурсов, направляемых на поддержку малого и среднего бизнеса.

Шмаков Марат Радикович, соискатель кафедры «Экономика и менеджмент» Уфимского государственного университета экономики и сервиса. E-mail: post@ugues.ru

Таблица 1

Перечень первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году
Направление «Поддержка малого и среднего предпринимательства» [1]

№	Наименование мероприятия
1	Увеличение в 2 раза предельных значений выручки от реализации товаров (работ, услуг) для отнесения хозяйствующих субъектов к категории субъектов малого или среднего предпринимательства: для микропредприятий – с 60 до 120 млн руб.; для малых предприятий – с 400 до 800 млн руб.; для средних предприятий – с 1 до 2 млрд руб.
2	Расширение мер поддержки малых инновационных предприятий, в том числе: предоставление грантов малым инновационным предприятиям на финансовое обеспечение инновационных проектов, имеющих перспективу коммерциализации; расширение масштабов реализации программ, направленных на поддержку малых инновационных предприятий, реализуемых Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.
3	Снижение избыточного антимонопольного контроля за счет: установления иммунитетов для предпринимателей, не обладающих значительной рыночной силой, в части запретов на злоупотребление доминирующим положением, заключения несущественных антиконкурентных соглашений; сокращения количества оснований, по которым антимонопольный орган вправе осуществлять внеплановые проверки соблюдения требований антимонопольного законодательства в отношении субъектов малого предпринимательства без согласования с прокуратурой.
4	Предоставление права субъектам Российской Федерации снижать ставки налога для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы», с 6 % до 1 %.
5	Расширение перечня видов деятельности, в рамках осуществления которых возможно применение патентной системы налогообложения
6	Предоставление права субъектам Российской Федерации снижать в 2 раза максимальный размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода (с 1 млн руб. до 500 тыс. руб.).
7	Установление возможности уплаты самозанятыми гражданами налога в связи с применением патентной системы налогообложения и обязательных платежей по страховым взносам одновременно с их регистрацией в качестве индивидуальных предпринимателей по принципу «одного окна», а также введение особого порядка исчисления и уплаты налога на доход физических лиц и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды для самозанятых граждан, осуществляющих определенные виды приносящей доход деятельности без привлечения наемных работников и не зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей («патент для самозанятых граждан»).
8	Предоставление права субъектам Российской Федерации снижать ставки налога для налогоплательщиков, применяющих систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, с 15 % до 7,5 %.
9	Расширение возможностей доступа малых и средних предприятий к закупкам, осуществляемым в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
10	Распространение права на применение двухлетних «налоговых каникул» всеми впервые зарегистрированными индивидуальными предпринимателями в сфере производственных и бытовых услуг.
11	Исключение доходов, получаемых в результате применения специальных режимов налогообложения, из оценки налогового потенциала субъектов Российской Федерации в целях расчета объема межбюджетных трансфертов

Зачастую трудно определить, обеспечивается ли прирост показателей деятельности субъектов малого предпринимательства в регионе (муниципальном образовании) за счет осуществления мер, предпринимаемых органами власти в рамках реализации программ господдержки, или же имеет место саморазвитие бизнеса, обусловленное другими факторами.

Анализ ситуации свидетельствует о том, что многие предприниматели не владеют адекватной информацией о реализуемых программах поддержки бизнеса. Для предпринимателей же, обладающих соответствующей информацией, не всегда ясны цели программ и выгоды, которые они будут иметь, принимая участие в реализации этих программ. Многих отпугивает уверенность в невозможности получить какую-либо реальную и действенную поддержку, не обусловленную неформальными связями, а также настораживает большой объем необходимой документации, согласований и т.д. Реальный и четко структурированный запрос со стороны предпринимателей на оказание государственной поддержки на местах, как правило, не сформирован и не сформулирован, что ведет к использованию неэффективных методов поддержки малого и среднего предпринимательства. Кроме того, зачастую в регионах (муниципальных образованиях) выстраивается система государственной поддержки малого (среднего) бизнеса, которая характеризуется отсутствием механизмов обратной связи с субъектами предпринимательства, что не позволяет органам власти вносить необходимые коррективы в реализуемые мероприятия с целью повышения их эффективности.

В свою очередь, низкий уровень реальной экономической заинтересованности органов власти в развитии малого и среднего предпринимательства и отсутствие четко обозначенной ответственности (в том числе персональной) за эффективность функционирования данного сектора экономики [2] зачастую сводят ситуацию с разработкой и последующей реализацией соответствующих программ и мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса к осуществлению формального подхода. Данный подход может проявляться в необоснованном росте числа организаций, в том числе учреждаемых самими органами исполнительной власти. Эти организации формируют инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства и «успешно» осваивают бюджетные средства, при этом зачастую не обеспечивая качественного или количественного прироста результативности в плане развития малого (среднего) бизнеса.

По нашему мнению, в настоящее время конфигурация системы государственной поддержки малого (среднего) бизнеса, сложившаяся в большинстве регионов и муниципальных образований, характеризуется отсутствием реальной заинтересованности органов власти и предпринимательских структур в ее развитии и совершенствовании. Такое положение дел значительно снижает результативность взаимодействия органов власти и малого (среднего) предпринимательства и повышает вероятность превращения системы государственной поддержки предпринимательства из мощного инструмента стимулирования деловой активности на территории в механизм «освоения» государственных ресурсов, выделяемых на цели развития предпринимательства, рентоориентированными чиновниками и аффилированными с ними коммерческими и общественными структурами.

При этом нужно понимать, что запрос со стороны бизнес-структур на реальную государственную поддержку при одновременной нацеленности органов государственной власти на повышение результативности использования инвестируемых в развитие малого предпринимательства средств потенциально будет способствовать росту эффективности мер, направленных на активизацию деловой активности в регионе (муниципальном образовании).

Формирование активного запроса со стороны субъектов предпринимательства возможно только в том случае, если региональная система государственной поддержки

малого и среднего предпринимательства будет обеспечивать получение хозяйствующими субъектами реальных экономических выгод. Для оценки потенциальных экономических выгод, получаемых субъектом бизнеса в результате государственной поддержки, мы предлагаем использовать методический инструментарий, на основе которого можно определить объемы дополнительных эффектов (прибыли) от реализации мер государственной поддержки.

С точки зрения обеспечения рентабельности хозяйственной деятельности субъекта малого (среднего) бизнеса дополнительные эффекты от реализации мер государственной поддержки могут возникать в результате сокращения накладных расходов при уменьшении трансакционных издержек функционирования бизнеса и снижения общего уровня административных издержек.

Получение государственной поддержки в условиях российской действительности связано с возникновением у субъекта малого (среднего) предпринимательства ряда дополнительных (в некоторых случаях достаточно существенных) издержек (например, издержек доступа к государственной поддержке), которые могут состоять из:

– расходов, связанных со сбором и оформлением документов, необходимых для получения определенных видов поддержки;

– расходов, связанных с предоставлением отчетности по целевому использованию полученных государственных средств;

– издержек, связанных с участием в аукционах и конкурсах на получение государственного заказа или заключением договора на право аренды государственного (муниципального) имущества, и других расходов.

Дополнительные доходы у субъекта малого (среднего) предпринимательства могут возникать вследствие: снижения издержек на поиск бизнес-партнеров; снижения издержек, связанных с выходом на межрегиональные и международные рынки; экономии при использовании заемных средств; экономии на аренде; экономии на поиске и организации канала сбыта (например, в случае получения государственного заказа на поставку продукции) и т.д.

Экономическая эффективность мер государственной поддержки должна выражаться в повышении конкурентоспособности предприятий, участвующих в программах государственной поддержки малого предпринимательства, и повышении результативности их хозяйственной деятельности с увеличением объемов налоговых платежей в региональный и местный бюджеты [3].

Для оценки эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства следует ввести функцию изменения дополнительной прибыли, получаемой субъектом малого (среднего) бизнеса в результате использования мер государственной поддержки предпринимательской деятельности, к общим затратам на получение этих мер:

$$s = \frac{\Delta G}{Z_{VP}} = \frac{\Delta R_V \cdot (c - q)}{\varphi \cdot Z} = \frac{(\rho - 1) \cdot R \cdot (c - q)}{\varphi \cdot Z} = \frac{(\rho - 1) \cdot c \cdot (1 - \frac{q}{c})}{\varphi \cdot \frac{Z}{R}} = \frac{(\rho - 1) \cdot (1 - \pi)}{\varphi \cdot \pi},$$

где $\rho = (R + \Delta R_V) / R$ – коэффициент увеличения объема продаж с учетом реализации мер государственной поддержки; q – полная удельная себестоимость продукции; $\varphi = Zvp / R$ – доля издержек на получение различных форм государственной поддержки (издержки доступа к государственной поддержке) в общих затратах предприятия малого (среднего) бизнеса; $\pi = q / c$ – удельная доля себестоимости продукции в ее цене.

Таблица 2

Значения отношения дополнительной прибыли субъекта малого предпринимательства к издержкам доступа к государственной поддержке s при π = 0,85

ρ \ φ	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
1,1	0,18	0,09	0,06	0,04	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02
1,2	0,35	0,18	0,12	0,09	0,07	0,06	0,05	0,04	0,04
1,3	0,53	0,26	0,18	0,13	0,11	0,09	0,08	0,07	0,06
1,4	0,71	0,35	0,24	0,18	0,14	0,12	0,10	0,09	0,08
1,5	0,88	0,44	0,29	0,22	0,18	0,15	0,13	0,11	0,10
1,6	1,06	0,53	0,35	0,26	0,21	0,18	0,15	0,13	0,12
1,7	1,24	0,62	0,41	0,31	0,25	0,21	0,18	0,15	0,14
1,8	1,41	0,71	0,47	0,35	0,28	0,24	0,20	0,18	0,16
1,9	1,59	0,79	0,53	0,40	0,32	0,26	0,23	0,20	0,18

Дополнительная прибыль при получении государственной поддержки может возникнуть также за счет сокращения удельных общих затрат q:

$$s = \frac{\Delta G}{Z_{VP}} = \frac{\Delta R_V \cdot (c - (1-\beta)\cdot q)}{\varphi \cdot Z} = \frac{(\rho - 1)\cdot R \cdot (c - (1-\beta)\cdot q)}{\varphi \cdot Z} = \frac{(\rho - 1)\cdot c \cdot (1 - (1-\beta)\cdot \frac{q}{c})}{\varphi \cdot \frac{Z}{R}}$$

$$= \frac{(\rho - 1)\cdot (1 - (1-\beta)\cdot \pi)}{\varphi \cdot \pi},$$

где β – коэффициент сокращения издержек в результате получения государственной поддержки.

На основе расчетов значений дополнительной прибыли s по параметрам коэффициента нарастания объема продаж ρ (табл. 2–3) представляется возможным определить эффективность мер государственной поддержки для выбранного уровня издержек субъекта малого бизнеса на получение различных форм и мер государственной поддержки.

Таблица 3

Значения отношения дополнительной прибыли субъекта малого предпринимательства к издержкам доступа к государственной поддержке s при π = 0,85 и β = 0,05

ρ \ φ	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
1,1	0,23	0,11	0,08	0,06	0,05	0,04	0,03	0,03	0,03
1,2	0,45	0,23	0,15	0,11	0,09	0,08	0,06	0,06	0,05
1,3	0,68	0,34	0,23	0,17	0,14	0,11	0,10	0,08	0,08
1,4	0,91	0,45	0,30	0,23	0,18	0,15	0,13	0,11	0,10
1,5	1,13	0,57	0,38	0,28	0,23	0,19	0,16	0,14	0,13
1,6	1,36	0,68	0,45	0,34	0,27	0,23	0,19	0,17	0,15
1,7	1,59	0,79	0,53	0,40	0,32	0,26	0,23	0,20	0,18
1,8	1,81	0,91	0,60	0,45	0,36	0,30	0,26	0,23	0,20
1,9	2,04	1,02	0,68	0,51	0,41	0,34	0,29	0,25	0,23

Прогнозируемый уровень изменения объема продаж для достижения соответствующего уровня эффективности может быть выражен следующей формулой:

$$\rho = \frac{s \cdot \varphi \cdot \pi}{(1 - (1 - \beta) \cdot \pi)} + 1.$$

Таблица 4

Значения коэффициента нарастания объема продаж ρ при π = 0,8 и φ = 0,3

β \ s	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,02	1,11	1,22	1,33	1,44	1,56	1,67	1,78	1,89	2,00	2,11
0,05	1,10	1,20	1,30	1,40	1,50	1,60	1,70	1,80	1,90	2,00
0,1	1,09	1,17	1,26	1,34	1,43	1,51	1,60	1,69	1,77	1,86
0,15	1,08	1,15	1,23	1,30	1,38	1,45	1,53	1,60	1,68	1,75
0,2	1,07	1,13	1,20	1,27	1,33	1,40	1,47	1,53	1,60	1,67
0,25	1,06	1,12	1,18	1,24	1,30	1,36	1,42	1,48	1,54	1,60
0,3	1,05	1,11	1,16	1,22	1,27	1,33	1,38	1,44	1,49	1,55
0,35	1,05	1,10	1,15	1,20	1,25	1,30	1,35	1,40	1,45	1,50
0,4	1,05	1,09	1,14	1,18	1,23	1,28	1,32	1,37	1,42	1,46

Проведенные расчеты функции объема продаж ρ по параметрам коэффициента сокращения издержек при получении и использовании эффективных форм государственной поддержки β, результаты которых представлены в таблице 4, позволяют определить прогнозируемый уровень объема продаж ρ для выбранного уровня эффективности мер государственной поддержки субъекта малого предпринимательства.

Как следует из проведенного анализа, чем выше потенциал сокращения издержек в результате использования мер государственной поддержки, тем меньший уровень прироста объема продаж обеспечивает требуемый уровень эффективности бизнеса малого предприятия. Таким образом, малое предприятие, используя государственную поддержку, может обеспечить себе временное конкурентное преимущество, позволяющее ему успешно пройти стартовый (или кризисный) этап развития бизнеса и в последующем выйти на рентабельный режим хозяйственной деятельности в условиях рыночной конкуренции.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году».

2. Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е., Развитие предпринимательства в муниципальном образовании // Государственная служба: научно-политический журнал. М., 2014. № 3. С. 25–30.

3. Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е., Исаев Ф.Э. О новых подходах к методологическому обеспечению эффективной предпринимательской политики в муниципальных образованиях // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 4. С. 14–20.

4. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/2015/02/04/minekonomrazvitiya-na-10-sokratit-programmy-podderzhki.

SADT-моделирование системы налогообложения в Российской Федерации

М. АНФЕРОВ, О. РАШИТОВА

Современная система налогов и сборов (СНС) реализует ряд основных взаимосвязанных процессов управления финансовыми, кадровыми и информационными ресурсами. При этом автоматизация информационных процессов на базе компьютерных технологий является основным источником повышения эффективности функционирования всей системы, поскольку любая интеллектуальная деятельность человека есть информационный процесс. При всей изученности теоретических аспектов и научных закономерностей, характерных для рассматриваемой предметной области [7], системный подход к анализу резервов повышения эффективности налогообложения в полной мере не реализован.

Изучение отдельных элементов системы и связанных с ними процессов, как известно, не позволяет воссоздать синергетические свойства системы, выявить место неопределенности при решении проблем, связанных с ее функционированием. Это предопределило необходимость рассмотрения процессов налогообложения на качественно новом современном уровне, предполагающем использование методологии моделирования систем в рамках концепции системного SADT-моделирования [6]. Сферы использования данной методологии различны – от моделирования финансовых и логистических систем до управления производственными системами.

На рисунках 1–2 представлены структурная модель системы налогов и сборов Российской Федерации и модель обеспечивающей структуры СНС РФ.

На рисунке 3 представлен основной уровень функциональной модели. Нумерация структурных элементов системы, рассматриваемых как механизм реализации функции, соответствует структурной модели, приведенной на рисунках 1–2. Обозначение информационных потоков приведено в таблице.

Для раскрытия внутренних функциональных взаимосвязей была выполнена декомпозиция полученной модели (см. рис. 4). Как видно, функция управления в рамках СНС реализуется в виде налогового администрирования (блок А3).

Выполненное моделирование позволило выявить основные управляющие контуры в информационном пространстве современной системы налогов и сборов. Непосредственное управляющее воздействие со стороны налогового администрирования (блок А3) на функцию «Уплата налогов» (блок А6) реализуется через связь И.05. Обратная связь реализуется непосредственно через И.06 и косвенно – через функцию «Управление финансовыми потоками» (связи И.07 и И.10). Очевидно, что налоговое администрирование является центральным звеном в процессе управления налогами и сборами [3].

В результате появилась возможность повышения эффективности контура управления «А3–И.05–А6–И.06–А3» за счет автоматизации процесса управления посредством использования информационных систем поддержки принятия решений (ППР) [5].

Анферов Михаил Анисимович, д-р техн. наук, профессор кафедры информационных технологий в управлении Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: anfyorov@inbox.ru.

Рашитова Ольга Борисовна, старший преподаватель Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: olga.borisowna@yandex.ru.

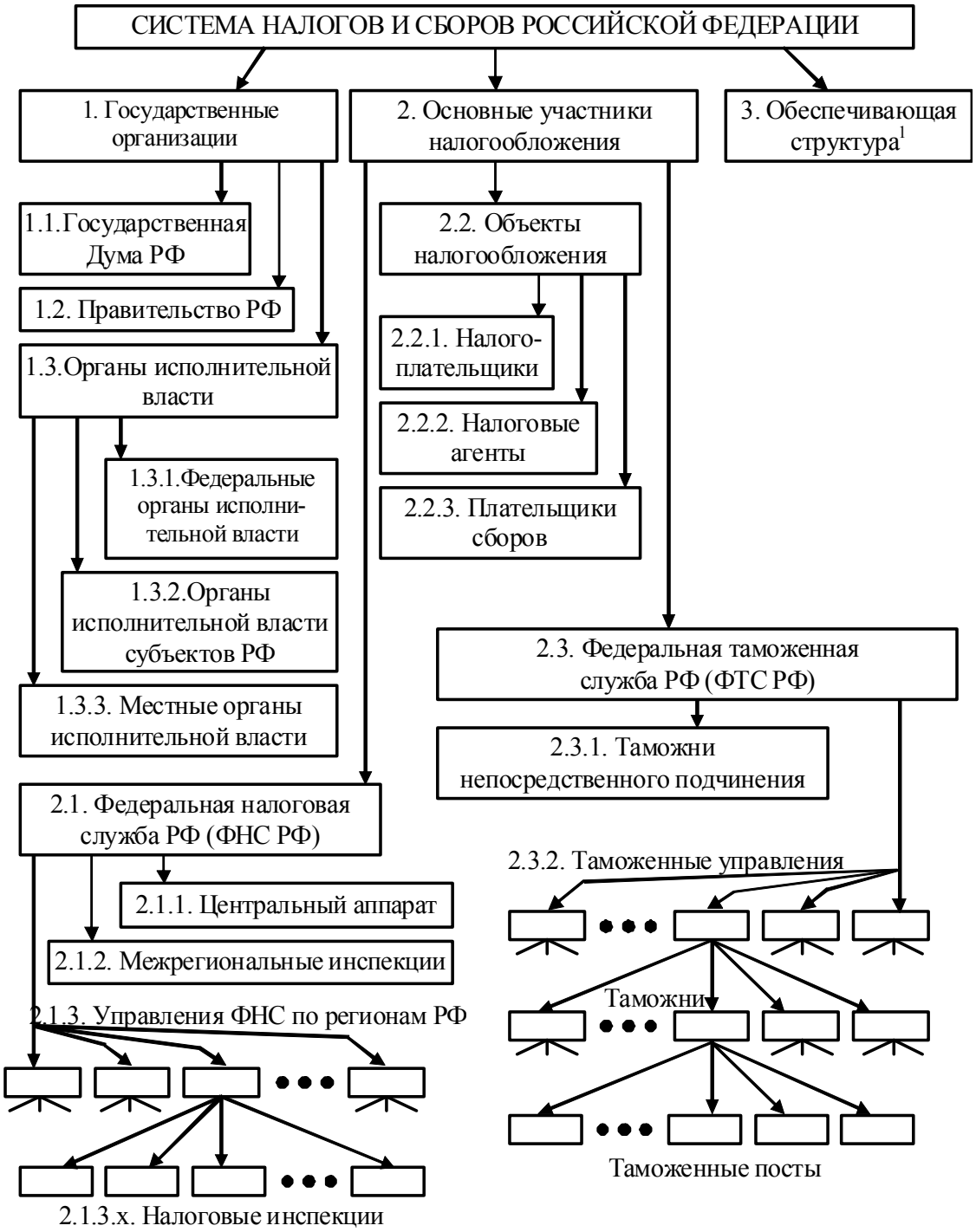


Рис. 1. Структурная модель системы налогов и сборов Российской Федерации

[1] Модель обеспечивающей структуры приведена на рисунке 2.

Рис. 2. Модель обеспечивающей структуры системы налогов и сборов Российской Федерации

Спецификация информационных потоков

Обозначение информационного потока на функциональной модели	Состав информационных данных
И.00	– Налоговое обременение; – аналитические материалы и результаты исследований эффективности и закономерностей функционирования российской и зарубежных налоговых систем.
И.01	Нормативные правовые акты по вопросам, связанным с налогообложением и сборами, которые не могут изменять или дополнять законодательство о налогах и сборах
И.02	Сведения о земельных участках, признаваемых объектом налогообложения в соответствии со статьей 389 Налогового Кодекса, по состоянию на 1 января текущего года.
И.03	Изменения в законодательстве о налогах и сборах
И.04	– Информация о действующих налогах и сборах; – информация о законодательстве о налогах и сборах и о принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах; – информация о порядке исчисления и уплаты налогов и сборов; – информация о правах и обязанностях объектов налогообложения; – информация о формах налоговых деклараций (расчетов), разъяснения и порядок их заполнения; – информация о реквизитах соответствующих счетов Федерального казначейства, об их изменении и иные сведения, необходимые для заполнения поручений на перечисление налогов, сборов, пеней и штрафов в бюджетную систему Российской Федерации.
И.05	– Копии актов налоговой проверки и решений налогового органа; – налоговое уведомление и (или) требование об уплате налога и сбора; – информация о состоянии расчетов; – копии решений, принятых налоговым органом в отношении объектов налогообложения.
И.06	– Пояснения по исчислению и уплате налогов, а также по актам проведенных налоговых проверок; – расчеты, выполненные налоговым агентом по конкретному налогу, предусмотренные и выполненные в порядке, установленном частью 2 Налогового Кодекса; – налоговая декларация; – документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов; – информация обо всех случаях участия в российских и иностранных организациях; – информация обо всех обособленных подразделениях российской организации, созданных на территории Российской Федерации; – информация обо всех обособленных подразделениях российской организации на территории Российской Федерации, через которые прекращается деятельность этой организации (которые закрываются этой организацией); – информация о реорганизации или ликвидации организации.
И.07	– Информация по управлению счетом в банке; – платежные поручения.
И.08	– Информация о налоговых преступлениях; – судебные иски.
И.09	– Информация о нарушениях законодательства о налогах и сборах; – судебные решения.
И.10	– Информация об открытии, закрытии или об изменении реквизитов счетов (лицевых счетов) объектов налогообложения; – информация о возникновении или прекращении права использовать корпоративные электронные средства платежа для переводов электронных денежных средств; – информация об изменении реквизитов корпоративного электронного средства платежа в электронной форме; – справки о наличии счетов в банке и (или) об остатках денежных средств на счетах; – выписки по операциям на счетах объектов налогообложения; – справки об остатках электронных денежных средств и переводах электронных денежных средств.
И.11	– Информация о выдаче лицензий на право нотариальной деятельности, регистрация назначений на должность нотариуса, занимающегося частной практикой, и освобождения от нее; – информация о внесении (исключении) адвокатов в реестр субъекта Российской Федерации; – информация о регистрации (учете) по месту жительства (месту пребывания) физического лица, постановке на учет (снятия с учета) по месту пребывания иностранного работника, регистрации актов гражданского состояния физических лиц; – информация о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, отраженных в государственном кадастре, а также регистрации транспортных средств; – информация об установлении опеки и попечительства; – информация о выдаче свидетельств о праве на наследство и о нотариальном удостоверении договоров дарения; – информация о предоставлении прав пользования природными ресурсами, являющимися объектом налогообложения; – информация о фактах первичной выдачи, замены, утраты документа, удостоверяющего личность гражданина Российской Федерации на территории РФ, или об изменениях персональных данных; – информация об аккредитации (о лишении аккредитации) филиалов и представительств иностранных юридических лиц, об изменениях, вносимых в реестр; – информация об инвентаризационной стоимости недвижимого имущества и иные сведения, необходимые для исчисления налогов.

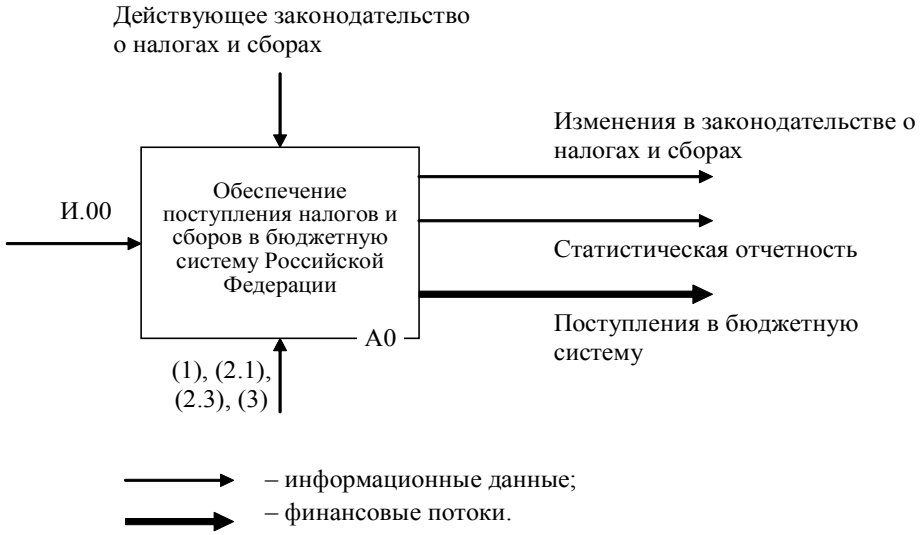


Рис. 3. Функциональная модель IDEF0 системы налогов и сборов Российской Федерации (уровень 0)

Налоговый контроль, реализуемый в рамках налогового администрирования, предусматривает мониторинг налоговых поступлений и законности действий всех участников налоговых отношений, включая предоставление налоговых льгот, применение налоговых санкций, информационную поддержку всех объектов системы налогообложения (правоохранительных органов, финансовых структур и т.д.).

Основными формами данного контроля являются камеральные и выездные проверки. При этом в любом случае важную роль играет выявление потенциальных налогоплательщиков, уклоняющихся от своих налоговых обязательств, либо анализ полноты налоговых поступлений. Очевидно, что для эффективной реализации данной аналитики в условиях чрезмерно большого объема обрабатываемой информации требуется использование интеллектуальных информационных технологий и экспертных систем [2].

В системах поддержки принятия решений при выявлении потенциальных объектов выездных налоговых проверок на этапе их планирования предлагается использовать показатели, входящие в состав методики Федерального управления по делам несостоятельности (банкротства) и моделей Альтмана [4].

Первую группу составляют показатели, характеризующие рентабельность предприятия:

– общая рентабельность (отношение балансовой прибыли к сумме выручки от продаж и внереализационных доходов);

– рентабельность активов (отношение чистой прибыли к средней балансовой стоимости активов);

– рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к сумме доходов будущих периодов, капиталов и резервов (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров) за вычетом целевого финансирования и поступлений);

– рентабельность продукции (отношение прибыли от продаж к выручке от продаж);

– рентабельность оборотных активов (отношение чистой прибыли к средней стоимости оборотных активов).

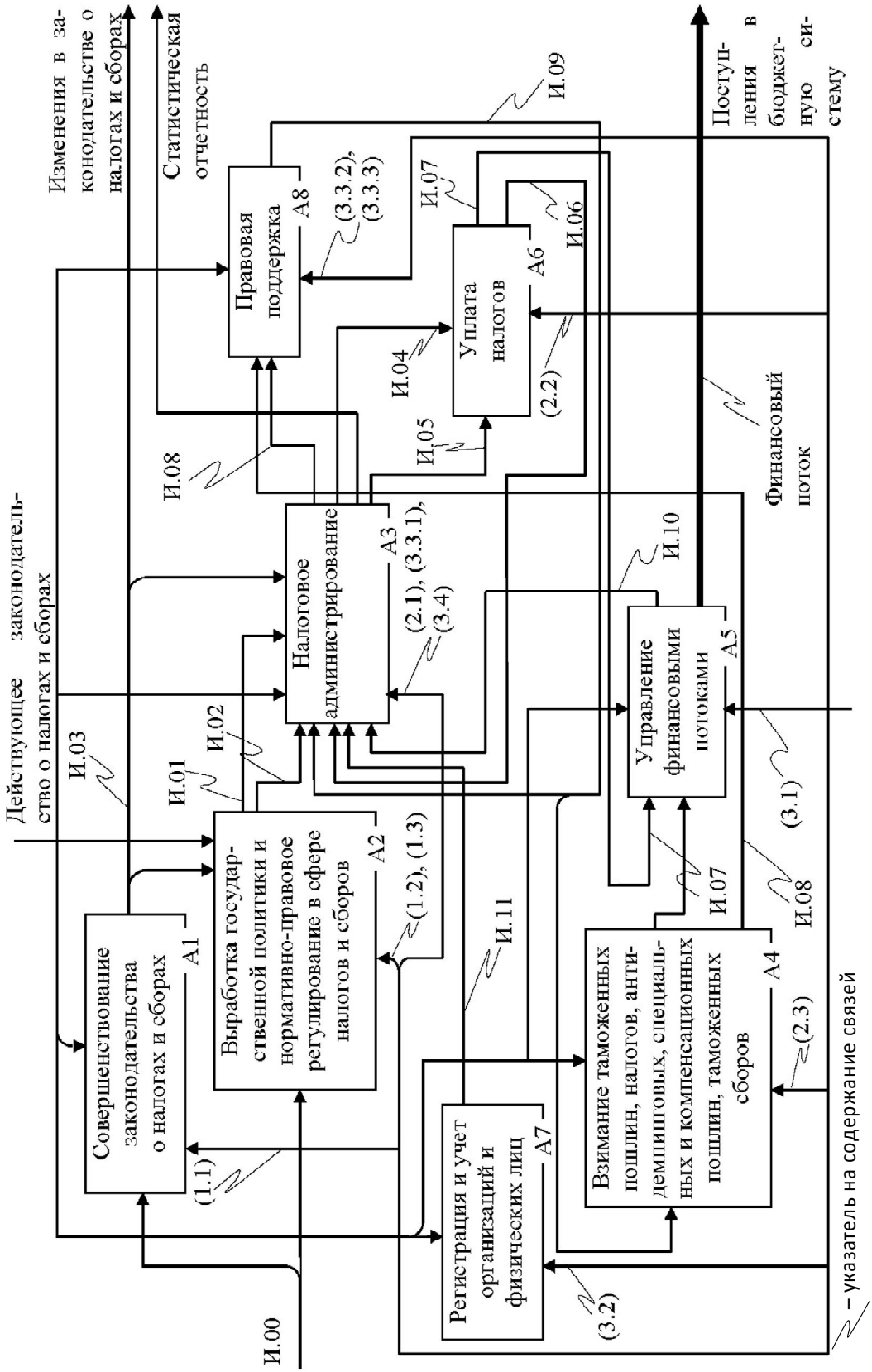


Рис.4. Декомпозиция функциональной модели IDEF0

Вторую группу составляют показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность предприятия:

– коэффициент быстрой ликвидности (отношение вычета запасов, налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и долгосрочной дебиторской задолженности из оборотных активов к краткосрочным обязательствам, за исключением доходов будущих периодов);

– коэффициент покрытия запасов (отношение суммы оборотных собственных средств, краткосрочных займов, кредитов и краткосрочной кредиторской задолженности к средней величине запасов);

– текущий коэффициент ликвидности (отношение разности оборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам, за исключением доходов будущих периодов).

Третью группу составляют показатели, характеризующие деловую активность:

– оборачиваемость активов (отношение выручки от продажи за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других обязательств к средней стоимости активов);

– оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение выручки от продажи без учета коммерческих и управленческих расходов к средней кредиторской задолженности);

– оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение выручки от продажи за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других обязательств к разности дебиторской задолженности на конец отчетного периода и задолженности учредителей по вкладам в уставной капитал на конец отчетного периода);

– оборачиваемость запасов (отношение себестоимости к средней величине запасов).

Четвертую группу составляют показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия:

– коэффициент финансовой зависимости (отношение суммы долгосрочных и краткосрочных обязательств, за исключением доходов будущих периодов, к сумме доходов будущих периодов, капитала и резервов (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров) за вычетом целевого финансирования и поступлений);

– коэффициент автономии собственных средств (отношение суммы доходов будущих периодов, капитала и резервов (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров) за вычетом целевого финансирования и поступлений к сумме внеоборотных и оборотных активов);

– обеспеченность запасов собственными оборотными средствами (отношение собственных оборотных средств к запасам);

– индекс постоянного актива (отношение суммы внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности к сумме доходов будущих периодов, капиталу и резервов (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров) за вычетом целевого финансирования и поступлений).

Данные показатели были успешно использованы авторами при формировании технологии выявления потенциальных объектов выездных налоговых проверок, основанной на их динамической кластеризации [1; 2].

Таким образом, реализация системного IDEF0-моделирования системы налогов и сборов позволяет выявить управляющие контуры в данной системе, а также определить объекты автоматизации процесса управления за счет использования информационных систем поддержки принятия решений, определяющих основные направления повышения эффективности налогового администрирования.

Литература

1. Анферов М.А., Рашитова О.Б. Эволюционный алгоритм кластеризации // РТО к свид. № 18728 о регистрации электронного ресурса от 04.12.2012 г. М.: ОФЭРНиО, 2012.

2. Анферов М.А., Рашитова О.Б. Эволюционная кластеризация в задачах принятия решений // Proc. of the 2nd Int. Conf. ITIDS&RRS, May 1821, Ufa, Russia, 2014. Vol. 1. С. 256–261.

3. Белянская О.В., Тутаева Д.Р. О некоторых тенденциях в налоговом администрировании в России // Российское предпринимательство. 2013. № 3. С. 12–18.

4. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. 1999. № 3. С. 13–20.

5. Денишенко М.Н. Современные информационно-аналитические технологии в сфере налогового администрирования // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. С.П. Королева. 2006. № 3. С. 66–71.

6. Дэвид А. Марка, Клемент Л. МакГоуэн. Методология структурного анализа и проектирования SADT / Пер. с англ. М.: Метатехнология, 1993. 243 с.

7. Ильин А.Ю. Формирование организационно-правового механизма налогового контроля в современных условиях: автореф. дис. …канд. юрид. наук. 2007. 28 с.

8. Налоговый Кодекс Российской Федерации (части I и II): официальный текст.

9. National Institute of Standards and Technology. Integration Definition For Function Modeling (IDEF0). Washington: Draft Federal Information, 1993.

Новые направления развития аудиторской деятельности

Р. САФИНА

«Кто владеет информацией, тот владеет миром». Эта крылатая фраза Н. Ротшильда, основателя английской ветви династии банкиров, остается актуальной и в наши дни. Действительно, с каждым годом все большую важность приобретают не только материальные блага, но и нематериальные объекты и информация. Обладание навыками, опытом, знаниями значит порой больше, чем наличие ресурсов, поскольку для достижения максимальной эффективности в любой сфере деятельности нужно уметь грамотно управлять последними. Современное общество характеризуется информационной направленностью, а степень капитализации практически любого вида бизнеса зависит от того, насколько полно и достоверно были оценены все используемые им в процессе функционирования активы, а не только материальные ресурсы.

Практика аудиторской деятельности последнего десятилетия показала, что существует множество системных противоречий, связанных с различными факторами: интересами разных пользователей аудиторских заключений (менеджеров, собственников, государственных органов, общественности) и самих аудиторов; существующей формой оказания аудиторских и консультационных услуг; разницей между ожиданиями от аудита и результатами реально выполняемой им функции; объединением аудиторов в профессиональные сообщества и жесткой конкуренцией между аудиторами, входящими в одно и то же сообщество. В международной аудиторской практике существует ряд примеров, подтверждающих необходимость трансформации аудиторской деятельности. Речь идет о нескольких громких банкротствах компаний, получивших незадолго до краха положительное аудиторское заключение, о монопольном положении компаний «большой четверки», а кроме того, о появлении новых требований, предъявляемых экономическим

Сафина Резеда Раисовна, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail safrezeda@mail.ru

сообществом к аудиту в условиях инновационного развития экономики. В настоящее время компании ожидают от аудиторов предоставления достоверной и полной картины, отражающей особенности хозяйствования своих бизнес-систем, точной оценки их стоимости, а также прогноза развития деятельности в стратегическом периоде.

Изучением этапов развития аудиторской деятельности занимались такие зарубежные исследователи, как Дж. Робертсон, Дж. К. Лоббек и Э.А. Аренс. Истории развития аудита в России и его методологическим проблемам посвящены труды выдающихся российских специалистов в области теории и практики аудита: Ю.А. Данилевского, В.И. Подольского, Я.В. Соколова, В.П. Суйца, А.Д. Шеремета. Различные направления современного состояния аудита и перспективы его развития, в том числе как аудита бизнеса, представил в научных трудах Р.П. Булыга.

Характеристику основных этапов развития аудиторской деятельности в XIX – начале XX в. можно представить следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика основных этапов развития аудиторской деятельности

Подтверждающий аудит (вторая половина XIX в. – конец 40-х гг. XX в.)	Системно ориентированный аудит (конец 40-х гг. – 80-е гг. XX в.)	Аудит, базирующийся на риске (начало 90-х гг. XX в. – начало XXI в.)
Функции аудита		
Подтверждение точности учета денежных операций	Оценка эффективности системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля	Выявление рисковых зон с учетом специфики работы предприятия
Методы аудита		
Сплошная документальная проверка денежных операций и их группировки в финансовых отчетах	Выборочная проверка по результатам тестирования системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля	Выборочная аудиторская проверка и оказание консультационных услуг в областях с повышенным риском
Требования к обязательности проведения		
Отсутствуют	Обязателен для компаний, акции которых котируются на фондовой бирже	Обязателен для хозяйствующих субъектов, соответствующих законодательно установленному перечню
Объекты аудита		
Денежные операции, отраженные в учете	Система бухгалтерского учета и внутреннего контроля	Области учета с наиболее вероятным риском
Виды услуг, оказываемых аудиторами		
Документальная проверка	Аудит, консультационная деятельность, работа по постановке учета	Аудит, сопутствующие услуги, прочие услуги, связанные с аудиторской деятельностью
Нормативное регулирование		
Принятие законов об обязательном аудите в Великобритании (1862), Франции (1867), США (1937)	Начало стандартизации аудита, создание профессиональных объединений и регулирующих органов в разных странах. Разработка общепринятых аудиторских стандартов (GAAS) и Положений о стандартах аудита (SAS) Американским институтом дипломированных общественных бухгалтеров (AICPA)	Разработка Международной федерацией бухгалтеров (IFAC) Международных стандартов аудита (ISA) и руководств по аудиторской практике (IAPS)

Охарактеризуем основные этапы развития российского аудита:

I этап. «Возникновение» (1987–1993 гг.) – переход к рыночной экономике, стихийный характер развития.

II этап. «Становление» (1994 г. – сентябрь 2001 г.) – начало действия Указа Президента РФ от 22 декабря 1993 г. «Временные правила аудиторской деятельности», государственное регулирование.

III этап. «Зрелость» (сентябрь 2001 г. – 2009 г.) – принятие первого закона, регулирующего правовые основы аудиторской деятельности в Российской Федерации, от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

IV этап. «Естественный отбор» (2009–2014 гг.) – принятие нового закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», внесение изменений в организацию и регулирование аудиторской деятельности; переход к саморегулированию; рост конкуренции; уход специалистов из профессии.

С 2015 г. начинается новый этап в развитии российского аудита – переход на международные стандарты аудита (МСА).

Дальнейшее развитие аудиторской деятельности в Российской Федерации может происходить по двум возможным сценариям:

– аудит остается неизменным, однако он перестает выполнять свою главную функцию – быть информативным для заинтересованных лиц, например, для инвесторов, которые хотят видеть более информативную отчетность, а соответственно – и аудиторское заключение;

– аудит трансформируется в более широкую, комплексную деятельность, охватывающую все функциональные сферы деятельности экономического субъекта и подтверждающую отчетность различных форматов, то есть не только финансовую, но и социальную, экологическую и т.д., в целом – интегрированную отчетность.

Необходимость представления интегрированной отчетности обусловлена растущими требованиями к прозрачности деятельности компании, соблюдению интересов всех групп ее пользователей, в том числе общественности. Формирование отчетности нового образца в свою очередь задает определенные требования к особенностям ее аудита.

Таким образом, принимая во внимание все вышесказанное, мы приходим к выводу, что аудит бизнеса является естественным следствием развития аудиторской деятельности на современном этапе. Его развитию, нормативному регулированию, внедрению в практику необходимо уделять пристальное внимание, поскольку данное направление открывает широкие перспективы для развития и расширения аудиторской деятельности в целом.

Рассматривая аудит бизнеса в широком смысле, Р.П. Булыга предложил следующее определение данного понятия: «Аудит бизнеса – это процесс, посредством которого компетентное независимое лицо накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к соответствующей бизнес-системе, с тем, чтобы определить и выразить в своем заключении или ином публичном сообщении степень соответствия этой информации общепринятым критериям» [1].

Сравним данное определение с понятием аудита, которое закреплено в п. 3 ст. 1 Федерального закона № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. (ред. от 4 марта 2014 г.): «Аудит – это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности».

Аудит бизнеса по сравнению с традиционным аудитом является более широким понятием и не содержит в себе отрицания существующего нормативного определения аудита. Р.П. Булыга считает необходимым включать в состав объектов аудита бизнеса, помимо бухгалтерской (финансовой) отчетности (как объекта традиционного аудита), следующие объекты: интеллектуальный капитал бизнеса; текущие и будущие транзакции

(бизнес-процессы); будущие финансовые результаты бизнеса. Соответственно, как считает автор, появятся и новые направления аудита: аудит интеллектуального капитала; аудит эффективности бизнес-процессов; стратегический аудит [1].

Аналитической базой для новых направлений аудита станет информация, возникшая и накопленная в результате оборота финансового, промышленного, интеллектуального, человеческого, социального капитала, а также осуществления различных бизнес-процессов.

Аудит интеллектуального капитала, аудит эффективности бизнес-процессов, стратегический аудит являются составляющими аудита бизнеса. Появление новых направлений обусловлено требованиями пользователей аудиторских услуг, заключающимися в желании видеть прогнозное состояние бизнеса, его будущие перспективы, возможности роста и развития.

Аудит интеллектуального капитала является, по мнению Р.П. Булыги, очень перспективным направлением, целью которого выступает оценка эффективности использования результатов интеллектуального труда, а также способов ее повышения. Многие исследователи, занимающиеся изучением интеллектуального капитала, упоминают в его составе деловую репутацию, так называемый «гудвилл» (если речь идет о «положительной» деловой репутации). К нему относятся такие активы, как квалификация и профессиональные навыки работников, корпоративная культура, налаженные контакты с клиентами и партнерами, репутация компании на рынке, то есть все то, без чего, по сути, организация не сможет реализовывать свою стратегию развития и что влияет на капитализацию бизнеса в целом и играет значимую роль в создании внутренней стоимости бизнеса. Достоверная оценка внутренней стоимости бизнеса, безусловно, будет оказывать положительное воздействие на функционирование организации, поскольку позволит уточнить и скоординировать стратегический план развития компании, выгодно позиционировать себя в занимаемой нише рынка. Кроме того, правильная оценка капитализации компании дает толчок к развитию экономики страны в целом. Поэтому аудит интеллектуального капитала может стать ключевым направлением аудита бизнеса.

Необходимо обратить внимание на некоторые особенности нематериальных активов в целом как объекта аудита. В современной российской практике вопросы, связанные с интеллектуальной собственностью и результатами интеллектуального труда, регулируются нормами Гражданского кодекса Российской Федерации. В частности, ст. 1225 содержит закрытый перечень объектов, которые относятся к результатам интеллектуальной деятельности: произведения науки, литературы и искусства; программы для ЭВМ, базы данных, исполнения, фонограммы, сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания), изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, коммерческие обозначения.

Особенности учета нематериальных активов регламентированы Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утвержденным приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. № 153н, содержащим перечень характеристик, которым должен соответствовать актив, чтобы быть принятым к учету в качестве нематериального.

В представленном перечне, в частности, указано, что должна существовать «возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов». Таким образом, в соответствии с российским законодательством нематериальным активом считаются только идентифицируемые объекты, то есть объекты, отделяемые от их носителей. В этом случае возникает вопрос об особенностях учета неидентифицируемых объектов – это все то, что составляет «гудвилл». В условиях российской действительности «гудвилл» учитывается лишь как «наценка», а в случае

отрицательной деловой репутации – как «скидка» со стоимости организации как хозяйственного комплекса при ее реализации. На сегодняшний день в отечественной практике объективной оценке интеллектуального капитала не уделяется должного внимания, поэтому аудит интеллектуального капитала как одна из составляющих аудита бизнеса является эффективным инструментом решения данной проблемы.

Аудит эффективности бизнес-процессов направлен на оценку функциональности существующей структуры бизнеса как системы, рациональности действующих в ней связей. Он определяет, все ли бизнес-процессы отвечают заданным функциям, имеются ли в организации скрытые резервы и неиспользуемые ресурсы и какова эффективность ведения бизнеса в целом.

Стратегический аудит также является одним из ключевых направлений аудита бизнеса. Его цель – формирование прогноза относительно будущего финансового состояния предприятия, темпов и характера его развития и функционирования. В своей основе стратегический аудит опирается на данные стратегического анализа. В процессе проведения такого аудита рассматриваются и оцениваются стратегические цели организации, формируются и анализируются характерные тенденции развития, которые ярко проявлялись в предыдущих отчетных периодах и которые можно экстраполировать на будущее. Аналитической базой проведения стратегического аудита является не только внутренняя, но и внешняя информация, поскольку позиционирование компании и система взаимоотношений с партнерами, конкурентами сильно влияют на возможные варианты будущего состояния компании.

Главной особенностью аудита бизнеса как нового направления развития аудиторской деятельности является его ориентация на будущее, что полностью соответствует интересам всех групп пользователей финансовой отчетности и аудиторских заключений, поскольку любая достоверная информация со временем утрачивает свою актуальность, перестает отражать реальное положение организации, а потому актуальными становятся прогнозы ее состояния. Кроме того, важной целью аудита бизнеса является формирование достоверной информации о состоянии компании, доступной всем группам пользователей, поскольку аудит, по сути, представляет собой общественно значимую деятельность. Таким образом, аудит бизнеса – это перспективное направление развития аудиторской деятельности, являющееся ее естественным продолжением с учетом требований времени и экономического сообщества.

Сравним аудит бизнеса с риск-ориентированным аудитом (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика риск-ориентированного аудита и аудита бизнеса

Признаки различий	Риск-ориентированный аудит	Аудит бизнеса
Цель	Получение уверенности в том, что финансовая отчетность в целом не содержит существенных искажений	Комплексная оценка бизнес-системы и производимой ею информации на предмет соответствия общепринятым критериям; прогнозирование будущего финансового состояния
Основные методы	Выявление рисков существенного искажения отражения фактов хозяйственной деятельности	Оперативный мониторинг хозяйственной деятельности
Форма проведения	Аудит финансовой отчетности в классическом понимании	Проведение процедур оценки финансового, промышленного, интеллектуального капитала, текущих и будущих бизнес-процессов
Результаты	Формирование профессионального суждения о достоверности финансовой отчетности во всех существенных отношениях	Расчет показателей оценки эффективности функционирования бизнес-системы в целом и прогноз ее дальнейшего развития
Формат представления выводов	Аудиторское заключение – формат определен стандартами аудиторской деятельности	Заключение по результатам аудита бизнеса – формат не определен

Аудит бизнеса для российского аудита – это аудит будущего, и он необходим прежде всего для крупных развивающихся публичных компаний.

По мнению Р.П. Булыги, «кардинальные изменения в аудиторской деятельности, как правило, следуют за финансовыми скандалами или экономическими кризисами» [2]. В настоящее время в условиях экономического кризиса и санкций, борьбы с легализацией доходов, полученных незаконным путем, и коррупцией цели российского аудита должны соответствовать потребностям общества и способствовать получению пользователями полезной информации для решения конкретных проблем. В таких условиях аудит бизнеса можно рассматривать как сопутствующую аудиту услугу.

Переходным этапом к аудиту бизнеса как обязательному может быть аудит интегрированной отчетности для публичных компаний, но только после утверждения на законодательном уровне обязательности составления публичными компаниями интегрированной отчетности, включающей как финансовые, так и нефинансовые показатели с учетом их критичности для функционирования бизнеса хозяйствующего субъекта. Задачами аудита интегрированной отчетности можно считать не только оценку непрерывности деятельности с учетом риск-ориентированного подхода, но и удовлетворение информационных интересов инвесторов в долгосрочной перспективе и оценку взаимодействия компаний с финансовыми рынками.

В отношении обязательного аудита непубличных компаний следует отметить, что для них финансовые критерии должны быть снижены, что в итоге может способствовать притоку, а не оттоку специалистов-аудиторов из профессии, снижению конкуренции, дальнейшему развитию аудиторской деятельности в России.

Литература

1. Булыга Р.П., Мельник М.В. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография / под ред. Р.П. Булыги. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 263 с.

2. Булыга Р.П. Аудит бизнеса как стратегическое направление развития аудиторской деятельности // Аудитор. 2013. № 8. С. 36–43.

Метод расчета премии за риск при оценке инновационных проектов

Е. ФОМИНА, И. КАНДАРОВ, А. МИТЬКИНА

Анализ инвестиционной привлекательности проектов в последние годы является объектом активных научных исследований, что связано с переходом предприятий и государства в целом на проектное финансирование в сфере организации инвестиционной деятельности.

Как правило, предприятия одновременно реализуют несколько проектов, поэтому проблема определения инвестиционной привлекательности конкретного проекта в количественном выражении является одной из самых важных. Необходимость выбора оптимального портфеля инвестиционных проектов обусловлена следующими факторами:

Фомина Елена Александровна, канд. экон. наук, заведующая кафедрой финансов, бухгалтерского учета и анализа Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан

Кандаров Ирек Вилевич, ведущий инженер кафедры физики Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ). E-mail: kandarov@mail.ru

Митькина Анастасия Сергеевна, старший лаборант кафедры физики УГАТУ. E-mail: anastasya-2509@mail.ru

– возможность использования различных методов реализации проектов: лизинг или приобретение оборудования в собственность, наличие собственной торговой сети или договорные отношения с посредниками и т.д.;

– использование собственных или заемных средств или комбинации источников финансирования, а также другие альтернативы.

Проблема адекватной оценки привлекательности проекта, связанного с вложением капитала, состоит в определении того, насколько будущие поступления оправдывают сегодняшние затраты. Поскольку принимать решение приходится «сегодня», все показатели прогнозных периодов инвестиционного проекта необходимо откорректировать с учетом снижения значимости денежных средств по мере отдаления операций, связанных с их расходованием или получением, от текущей даты.

От выбора ставки дисконтирования напрямую зависит значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД) и, следовательно, положительная или отрицательная оценка уровня доходности проекта.

Ставку дисконтирования, учитывающую как уровень инфляции, так и минимальную требуемую доходность и риск реализации проекта, рассчитывают по следующей формуле:

$$r = I + E_{min} * d,$$

где I – темп инфляции, E_{min} – минимальная требуемая норма прибыли, d – коэффициент, учитывающий степень инвестиционного риска [1].

Необходимо подчеркнуть, что правильная оценка уровня риска существенно влияет на интерпретацию расчетных значений показателей эффективности инвестиционных проектов. Более того, когда речь идет о реализации инновационных проектов, что является зоной венчурного финансирования, оценка рисков становится ключевым моментом.

В мировой практике инвестиционного менеджмента используются различные методы оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности. Наиболее известными являются следующие: метод корректировки нормы дисконта (премия за риск), метод достоверных эквивалентов, анализ чувствительности.

При этом метод анализа чувствительности представляет собой расчет показателей эффективности проекта при изменении ею основных параметров (например, чувствительность к изменению цены, физического объема и пр.). Вероятность наступления тех или иных рисковых событий здесь не учитывается.

В соответствии с методом достоверных эквивалентов следует вводить корректирующие коэффициенты чистых поступлений от безрисковых операций в периоде. Однако для определения указанных коэффициентов необходимо проводить экспертную оценку операций каждого периода, что в ряде случаев связано с большим объемом информации для анализа. Наиболее распространенным является учет при установлении ставки дисконтирования премии за риск. Во многих работах приводится точка зрения, согласно которой предприятия должны самостоятельно определять премию за риск в соответствии со следующими признаками рассматриваемых проектов: расширение действующего производства – 10 %; реализация нового проекта, но в области основной деятельности – 15 %; инновационный проект – 20 %.

В «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденных Министерством экономического развития РФ и Министерством финансов РФ, предлагаются ориентировочные величины поправок на риск неполучения предусмотренных проектом доходов (см. табл. 1).

Таблица 1

Ориентировочная величина поправок на риск неполучения предусмотренных проектом доходов

Величина риска	Цель проекта	Величина поправок,%
Низкий	Вложения в развитие производства на базе освоенной техники	3–5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8–10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13–16
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18–20

Таким образом, для снижения риска инвестиционной деятельности компании необходимо, в первую очередь, провести тщательную оценку предполагаемого к осуществлению инновационного проекта. Инновационный проект, эффективный для одного предприятия, может оказаться неэффективным для другого в силу объективных и субъективных причин. Поскольку на каждом конкретном предприятии существуют «свои» факторы, влияющие на эффективность инновационных проектов, то универсальной системы оценки рисков проектов нет.

На основе анализа работ, проведенных в области учета рисковых премий при оценке проектов, предложен метод, позволяющий охарактеризовать данный показатель. Метод построен на основе экспертного опроса.

Качество инновации определяется эффектом от ее коммерциализации, уровень которого можно определить посредством оценки конкурентоспособности продукции.

Инновационность и конкурентоспособность являются наиболее значимыми показателями, которые можно использовать для оценки качества инновационных проектов.

На основе этих показателей были выделены определенные критерии для оценки инновационных проектов.

За основу оценки степени инвестиционного риска инновационных проектов, с учетом имеющихся разработок [3], были введены дополнительные критерии.

В результате сформирована система критериев, которая дает возможность оценить вклад инновационного проекта любого уровня в достижение конечных целей изменений и использовать эту информацию для соответствующего распределения ресурсов на реализацию таких проектов. Для получения полной оценки инновационного проекта экспертам необходимо оценить каждую позицию, а затем на основе обобщенной оценки принимать решение об эффективности анализируемого проекта.

Полный перечень критериев оценки инновационных проектов представлен в таблице 2.

Произведенную оценку критериев в результате предлагается использовать для определения ставки дисконтирования, учитывающей уровень инфляции, минимальную доходность и риск реализации проекта через коэффициент d, определяющий степень инвестиционного риска.

Алгоритм расчета коэффициента d на основе критериев оценки предполагает реализацию следующей последовательности шагов:

1. Для экспертной оценки каждого критерия предлагается балльная шкала: критерию научно-технической новизны и критерию инновационности присваиваются баллы – от 1 до 5; критерий конкурентоспособности оценивается в диапазоне от 1 до 12 баллов; критерии сокращения рисков – от 1 до 4.

Таблица 2

Критерии оценки инновационных проектов

№ п/п	Критерии научно-технической новизны	№ п/п	Критерии конкурентоспособности	№ п/п	Критерии инновационности	№ п/п	Критерии сокращения рисков
1	Соответствие проекта приоритетным направлениям индустриально-инновационной стратегии	1	Наличие рынка и возможность коммерциализации предлагаемых результатов проекта	1	Формирование инновацией новой ниши, создание принципиально нового вида продукта	1	Возможность получения продукта для реализации
2	Актуальность исследования и уникальность проекта (отсутствие аналогов)	2	Уровень конкурентных преимуществ результатов НИОКР и возможность их длительного сохранения	2	Правильность оценки рисков на этапах реализации проекта	2	Уровень спроса на результат промежуточной деятельности
3	Научная новизна предлагаемых в проекте решений	3	Согласованность с существующими каналами сбыта	3	Экономические и социальные следствия коммерциализации инновации	3	Уровень окупаемости затрат на промежуточ-ном этапе
4	Технологический уровень проекта (новая технология)	4	Патентоспособность (возможность защиты проекта патентом)	4	Содержание в заявке инновации с потенциалом коммерциализации	4	Риск неполучения промежу-точных результатов
5	Преимущества проекта по сравнению с существующими аналогами в мире	5	Наличие объекта интеллектуальной собственности	5	Научно-техническое качество инновации		
		6	Наличие научно-технического задела				
		7	Техническая выполнимость проекта				
		8	Стоимость проекта				
		9	Степень готовности проекта				
		10	Наличие квалифицированных специалистов и наличие опыта в реализации проектов				
		11	Перспектива привлечения к финансированию частного капитала				
		12	Научно-технический уровень проекта				

Каждый эксперт при оценке различных проектов самостоятельно оценивает значимость каждого предложенного критерия, присваивая ему соответствующие баллы. Чем выше балл, присваиваемый критерию экспертом, тем выше, по его мнению, значимость данного критерия.

В том случае, если оценку проекта осуществляют несколько экспертов, сумма проставленных баллов сводится к среднеарифметическому значению.

2. Полученное среднеарифметическое значение экспертной оценки корректируется на значение соответствующей ячейки таблицы 3. Значения коэффициентов критериев научно-технической новизны и критериев конкурентоспособности аналогичны предлагаемым в работе [3]. Коэффициенты для критериев инновационности и критериев сокращения рисков были выявлены экспертным путем в ходе проведенного нами исследования.

Таблица 3

Значения коэффициентов

№ п/п	Критерии инновационности K_i	№ п/п	Критерии конкурентоспособности K_k	№ п/п	Критерии оценки инновационных проектов K_o	№ п/п	Критерии сокращения рисков K_r
1	0,277	1	0,277	1	0,147	1	0,039
2	0,301	2	0,119	2	0,201	2	0,311
3	0,151	3	0,033	3	0,225	3	0,247
4	0,154	4	0,060	4	0,310	4	0,403
5	0,117	5	0,067	5	0,117		
		6	0,067				
		7	0,040				
		8	0,037				
		9	0,041				
		10	0,142				
		11	0,057				
		12	0,060				
y1		y2		y3		y4	

3. Полученные значения необходимо просуммировать по столбцу критериев, относящихся к одной группе:

$$\sum_{i=1}^{n} K_i = y1\,; \qquad \sum_{o=1}^{n} K_o = y3;$$

$$\sum_{k=1}^{n} K_k = y2\,; \qquad \sum_{r=1}^{n} K_r = y4.$$

4. Следующим шагом будет нахождение среднеарифметической по критериям:

$$P = \frac{\sum_{j=1}^{n} y_j}{j}$$

5. Полученное значение необходимо соотнести со шкалой рисков (см. табл. 4) для подстановки в формулу для нахождения ставки сравнения r.

Таблица 4

Шкала рисков

d	**P**
1	1…1,625
0,75	1,626…3,25
0,5	3,26…4,875
0,25	4,876…6,5

Данный метод позволит осуществить более точную оценку проектов и на основе выведенной ставки сравнения определить наиболее перспективный из них.

Литература

1. Коммерческая оценка инвестиционных проектов. М.–СПб., 1993.

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).

3. Мутанов Г.М., Есенгалиева Ж.С.Метод оценки инновационности и конкурентоспособности инновационных проектов // Фундаментальные исследования. 2012. № 3. С. 712–717.

Влияние кризисных явлений в мировой экономике на развитие рынка туристических услуг

Л. БАЯНОВА, А. ХАЙДАРОВА

Туризм рассматривается сегодня как источник доходов бюджетов всех уровней, средство повышения занятости и качества жизни населения, способ поддержания здоровья граждан, основа для развития социокультурной среды, воспитания патриотических чувств молодежи, мощный инструмент просвещения и формирования нравственной платформы развития гражданского общества.

С 2002 по 2005 г. в России реализовывалась Концепция развития туризма, одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 июля 2002 г. № 954-р, затем на заседании Правительства Российской Федерации 3 апреля 2008 г. были утверждены Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 г. и план мероприятий по ее реализации [3; 4].

Данная Стратегия является неотъемлемой частью Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. и полностью коррелирует с задачами государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 гг. В стратегии заложены основы для понимания перспективных задач, стоящих перед туристской отраслью. Этот документ является основой для формирования планов работы органов исполнительной власти и участников турбизнеса всех уровней, ориентации предпринимательской инициативы граждан в сфере туризма.

Туризм – одна из важнейших сфер деятельности современной экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. При этом, в отличие от многих других отраслей экономики, туризм не приводит к истощению природных ресурсов. Будучи экспорто-ориентированной сферой, туризм демонстрирует большую стабильность по сравнению со многими другими отраслями в условиях неустойчивой ситуации, характерной для мировой экономики.

В Стратегии рассматриваются механизмы решения задач развития туризма по следующим направлениям [8]:

– развитие туристской инфраструктуры;

– продвижение России как туристского направления на внутреннем и международном туристских рынках;

– совершенствование системы статистической отчетности в сфере туризма;

– повышение качества туристских и сопутствующих услуг;

– совершенствование нормативного правового регулирования в туристской сфере;

– развитие международного сотрудничества.

Реализация данных направлений особо актуальна в период обострения кризисных явлений в мировой экономике и их влияния на развитие рынка туристических услуг.

Отметим, что положения Стратегии должны стать основой для понимания на уровне государства места и роли сферы туризма в экономике страны, реализации основных задач развития туризма, стоящих перед органами исполнительной власти всех уровней, а также должны определить направления и уровень государственной поддержки туристской индустрии.

Баянова Лейла Наилевна, канд. экон. наук, доцент кафедры культурологии и социально-экономических дисциплин Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы. E-mail: aen-ufa@mail.ru

Хайдарова Алия Салауатовна, аспирант кафедры экономики социальной сферы Института экономики Уральского государственного университета физической культуры. E-mail: letter-2012@ya.ru

В Стратегии учитываются современные мировые тенденции в сфере туризма, состояние российской туристской индустрии; она призвана содействовать решению таких общенациональных задач, как создание условий для динамичного и устойчивого экономического роста, повышение уровня и качества жизни населения путем увеличения занятости и доходов жителей нашей страны, рост конкурентоспособности российской экономики путем повышения привлекательности нашей страны как туристского направления, обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации за счет увеличения доли туризма в региональном валовом продукте [8].

В настоящее время индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся форм международной торговли услугами. В России сфера туризма в целом развивается стабильно и динамично, но несмотря на это туристический рынок сталкивается со многими проблемами. Основными из них являются: нестабильность налоговой политики; высокая конкуренция на рынке туристских услуг; недостаточная поддержка со стороны государства; нехватка собственных денежных средств; низкая платежеспособность основной массы потребителей.

В последние двадцать лет среднегодовые темпы роста числа иностранных туристов в мире составили 5,1 %, валютных поступлений – 14 %. По последним прогнозам ВТО, к 2020 г. ежегодно будут путешествовать уже 1,6 млрд чел., а темпы роста по такому показателю, как число туристов, составят 4,3 %, по доходам от туризма – 6,4 %. Сейчас международный туризм входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, уступая лишь нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению; участники туристического рынка отмечают ежегодный рост количества выезжающих за рубеж туристов [2].

Число международных туристских прибытий (количество ночевок) во всем мире в 2012 г. превысило 1 миллиард, составив 1 035 млн пересечений границ туристами (в 2011 г. – 995 млн).

Российская Федерация сегодня занимает прочное положение на рынке международного туризма. Так, в 2012 г. Россия вошла в десятку стран-лидеров по количеству туристских прибытий и заняла пятое место по расходам туристов. На нашу страну в 2012 г. приходилось 4,8 % всего туристского потока в мире. При этом объем поступлений от сферы туризма за три года также вырос, но незначительно (на 1,2 %).

Объем поступлений от международного туризма по всему миру в 2012 г. достиг 1,075 млрд дол. (для сравнения в 2011 г. – 1,042 млрд дол.). Увеличение на 4 % в реальном выражении поступлений от международного туризма соответствовало росту числа прибытий. При этом в 2012 г. Китай стал лидирующим «донором» мирового туристского рынка (102 млрд дол. расходов на международный туризм).

Развитие международного туризма стало возможным благодаря научно-техническому и социально-экономическому прогрессу общества, другими словами, благодаря созданию инфраструктуры туризма: расширению автомобильных, железнодорожных, водных и воздушных перевозок, развитию рекламы и др. Этому способствуют проводимая правительством политика, соотношение курсов валют, конкурентоспособность продукта, безопасность и репутация места поездки и другие факторы, получившие особенно большое значение в последнее время.

В настоящее время лишь около 10–15 % жителей России являются активными туристами, которые регулярно, 1–2 раза в год, отправляются отдыхать. В западных странах этот показатель гораздо выше – 70–80 %. Естественно, что чем выше доходы населения, тем выше число туристов, выезжающих за рубеж. Туроператоры пытаются сделать отдых за рубежом более «массовым»: разрабатывают различные схемы поездок, чтобы сделать цены более приемлемыми, вводят новые маршруты. Таким

образом, ежегодно количество туристов, выезжающих за рубеж, увеличивается, и за счет этого туроператоры снижают цены; с другой стороны, происходит удорожание топлива, что в конечном итоге сказывается на стоимости турпродукта. Цены на турпутевки ежегодно возрастают примерно на 15–30 % [6].

За последние 5 лет наблюдается тенденция ежегодного увеличения числа выезжающих за рубеж на 10 %. «Массовость» туризма, в первую очередь, зависит от уровня благосостояния населения. Сегодня к относительно обеспеченным слоям населения можно отнести около 20 % граждан, из них лишь 1–2 % – люди с высокими доходами.

Необходимо обратить внимание на то, что значительные изменения происходят и в социальных характеристиках потребителей предприятий сферы культуры и туристских услуг в целом. Социальный портрет и потребности целевой аудитории учреждений культуры и сферы туризма значительно изменились, а сама целевая аудитория увеличилась за счет «расширения» таких параметров, как возраст, профессиональный статус, место проживания [5].

Сегодня на туристическом рынке РФ многие фирмы дают своим клиентам возможность приобрести путевки в кредит сроком на полгода и год (как правило, это относится к недорогим турам и не самым обеспеченным слоям населения). Возможно, развитие кредитной системы сделает отдых за рубежом более популярным, особенно с учетом реальных событий, происходящих в экономике. Кредитование туристических поездок пока не слишком развито, к тому же банк за свои услуги удерживает определенный процент от стоимости путевки, что делает ее дороже, и это, в конечном итоге, не вполне выгодно самому туристу.

Если банк по какой-либо причине отказывает клиенту в выдаче кредита, а такие случаи встречаются на практике, то для фирмы это связано с определенными неудобствами, так как возможен «срыв» тура. При этом если кредит берется на год, то заемщик может заплатить за путевку фактически двойную цену. Ситуация, когда клиент берет кредит на недельный отдых, а потом расплачивается по нему в течение года, не удобна для туриста и не совсем корректна, поэтому клиенты прибегают к такому способу оплаты в редких случаях.

В 2012 г. число путешествий с целью отдыха и досуга составило более половины всех международных туристских прибытий (52 %, или 536 млн прибытий). Около 14 % международных туристов совершили путешествие с деловыми и профессиональными целями, и еще 27 % выезжали для других целей, например, в гости к друзьям и родственникам, с целью паломничества, для укрепления здоровья, лечения и др.

По мнению аналитиков, целями 67 % иностранных граждан, приезжающих в Россию, являются частные, личные цели, на втором месте – поездки, связанные с бизнесом, что объясняется увеличением роли России на мировом рынке, а также стремительным развитием российского рынка. С целью туризма в Россию въезжают лишь доли процента иностранных граждан (см. табл.).

По оценкам специалистов, емкость российского рынка выездного туризма составляет 1–2,5 млрд дол. в год. Совокупный выездной поток с целью отдыха в последние годы растет. Вместе с тем отмечается снижение туристского потока в Польшу, что связано с уменьшением числа коммерческих поездок российских граждан в Польшу по туристской визе. Увеличилось число выездов россиян с целью туризма в страны «пляжного» отдыха: Египет, Болгарию, Турцию, Кипр. Значительно выросло число посещений россиянами Греции, продолжает расти популярность Таиланда и Китая. Увеличилось число туристов, посещающих Вьетнам. Продолжает оставаться популярным у российских граждан отдых в Финляндии, Франции, Италии, Испании, Австрии, Чехии, Великобритании.

Страны-лидеры по числу въезжающих иностранных граждан на территорию РФ с целью туризма [7]

Страны	2011 г.	2012 г.	Изменение численности иностранных граждан, въехавших в РФ в 2012 г., по сравнению с аналогичным показателем 2011 г. (+ – %)	Население в 2012 г., млн чел.	Доля туристов, приехавших в РФ в 2012 г., от общей численности населения страны, %
Германия	346 627	375 285	8	81,917	0,46
Китай	234 127	343 357	47	1354,04	0,025
США	169 763	179 763	6	314,184	0,056
Великобритания	128 533	135 949	6	63,244	0,21
Финляндия	133 630	120 306	–10	5,426	2,21
Италия	125 062	118 729	–5	60,821	0,19
Турция	80 754	100 918	25	74,885	0,13
Франция	94 863	99 581	5	63,409	0,16
Израиль	75 468	85 955	14	7,697	1,1
Испания	100 773	70 291	–30	46,163	0,15

Источник: Росстат, 2013; International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2013.

Анализ выездного потока показывает, что имеет место расширение туристских предпочтений российских граждан: наряду с традиционным интересом к странам с теплыми морями у россиян все более популярными становятся страны, где «пляжный» отдых можно совместить с культурно-познавательной программой, а также с лечением.

Подводя итоги анализа рынка туристических услуг в условиях влияния кризисных явлений в мировой экономике, следует отметить, что на сегодняшний день наблюдается следующая ситуация: турфирмы в основном предлагают однотипные туры и цены, находящиеся примерно в одном ценовом диапазоне. Туристские организации, которые игнорируют интересы своих клиентов и не имеют определенной стратегии, рискуют потерять свои позиции на туристическом рынке. Чтобы создать конкурентоспособное турпредприятие, надо не просто модернизировать производство и управление им, но и четко осознавать, для чего это делается и какая цель должна быть достигнута. Причем важно умение определить, а затем быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества. Поэтому все усилия турпредприятий должны быть направлены на развитие тех качеств, которые выгодно отличают их от потенциальных или реальных конкурентов на рынке туруслуг. Все это следует учитывать, и прежде всего – на региональном уровне.

Литература

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

2. Всемирная туристская организация (ЮНВТО). URL: www2.unwto.org

3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы.

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

5. Отчет о научно-исследовательской работе по теме «Динамика социального портрета целевой аудитории государственного учреждения культуры в 2000–2011 гг.», гос. контракт № 926-01-41/06-12 от 24.05.2012 / Кол. авт. под рук. А.Н. Шеремета. М.: Государственный институт искусствознания, 2012. 89 с.

6. Россия 2013: статистический справочник / Росстат. М., 2013. 62 с.

7. Росстат, 2013; International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2013.

8. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года.

9. URL: www.rbknews.ru

Факторный анализ территориального размещения населения России

Э.ГАТАУЛЛИНА

Территориальное размещение населения и роль экономического детерминизма в России. Анализ статистических данных по доходам и структуре расходов населения России и европейских стран показывает, что для России стандартная структура расходов населения, а значит, структура распределения доходов выглядит следующим образом: среднестатистический россиянин тратит на еду примерно 30,3 % зарплаты (среднестатистический европеец – 8,8–15 %), 11 % «съедают» коммунальные услуги (у европейцев – 6,2 %), а 6,4 % – покупка автомобилей (в Европе – 3,4 %), 6,9 % – досуг и культура (у европейцев – 8–12,5 %) [5].

Несмотря на увеличение доходов на душу населения, в России за последние годы, к сожалению, роста индекса удовлетворенности жизни у населения не наблюдается. При этом все большее значение приобретает фактор заработной платы, оказывающий, в частности, существенное влияние на территориальное размещение трудовых ресурсов.

При изучении территориального размещения населения становится очевидной специфичность российских условий. Так, для России исторически было характерно преобладание сельскохозяйственного сектора, что обусловливает генетическую зависимость россиян от климатических и природных факторов, привязанность к одному месту; для рынка труда России характерно огромное количество парадоксов и перекосов (например, при увеличивающемся спросе на труд может не расти заработная плата, фактор престижности порой имеет большее значение, нежели рациональный расчет).

Особый интерес представляет анализ факторов, влияющих на выбор того или иного места жительства, а следовательно, и приложения труда.

Освоенность и заселенность территорий мы можем проанализировать, взяв за основу расчетов статистические данные (см. табл.) [4; 5].

Динамика численности населения России по экономическим районам [3]*

Экономический район	Показатели численности населения									
	1991 г.		1996 г.		2001 г.		2006 г.		2011 г.	
	тыс. чел.	% к общей численности	тыс. чел.	% к общей численности	тыс. чел.	% к общей численности	тыс. чел.	% к общей численности	тыс. чел.	% к общей численности
Центральный	30279	20,5	29703	20,1	29011	19,8	30836	21,4	31300	21,9
Центрально-Черноземный	7709	5,3	7873	5,2	7727	5,1	7347	5,0	7238	5,0
Восточно-Сибирский	9230	6,3	9150	6,1	8830	6,1	8227	5,7	8174	5,7
Дальневосточный	8066	5,4	7514	4,9	7107	4,8	6398	4,4	6266	4,3
Северный	6162	4,3	5900	3,9	5627	3,7	4927	3,3	4729	3,3
Северо-Кавказский	18211	12,3	17616	11,9	17538	12	18987	13,2	19480	13,6
Северо-Западный	8262	5,7	8010	5,3	7797	5,2	7804	5,4	7984	5,5
Поволжский	16574	11,2	16909	11,4	16709	11,5	16221	11,3	16082	11,2
Уральский	16691	11,3	20421	13,6	20190	13,8	19126	13,3	18920	13,2
Волго-Вятский	8508	5,7	8451	5,7	8237	5,7	7615	5,2	7389	5,2
Западно-Сибирский	16952	11,4	16980	11,3	16914	11,7	16438	11,4	16645	11,6
Калининградский	887	0,6	932	0,6	947	0,6	934	0,6	947	0,6

*Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики.

Гатауллина Элина Винеровна, аспирант кафедры экономики труда, предпринимательства и маркетинга Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: elina.papirus.ufa@yandex.ru

Как видно из данных таблицы, безусловным лидером по данному показателю является Центральный экономический район (в 2011 г. – 21,9 % населения РФ). Интересно отметить, что такую популярность район приобрел лишь в последние годы, в 1996 г. и 2001 г. доля населения незначительно снижалась в сравнении с 1991 г. Второе место принадлежит Северо-Кавказскому экономическому району, здесь ситуация похожая – с 2006 г. показатели численности населения растут. Наравне с Северо-Кавказским находится Уральский экономический район. Практически все остальные экономические районы имеют более или менее выраженную тенденцию к снижению численности населения. Калининградский экономический район относительно стабилен – 0,6 % общей численности населения РФ (хотя по численному значению наблюдается рост населения).

Итак, к наиболее населенным территориям, в которых численность населения явно возрастает, относятся Центральный и Северо-Кавказский экономические районы. Уральский и Западно-Сибирский районы сохраняют лидерство по доле населения, хотя за последние полтора десятилетия численность их населения снизилась.

Как уже отмечалось ранее, на размещение населения влияют множество факторов. Для оценки степени влияния того или иного фактора необходимо их проанализировать и дать оценку значимости каждого.

Классификация факторов территориального размещения населения. Известно, что расселение населения тесно связано с размещением производственных объектов, поскольку обеспечение благами непосредственно связано с трудовой деятельностью, а следовательно, и с получением заработной платы.

На разных этапах развития общества ученые рассматривали различные факторы размещения населения, всегда тесно связывая их с размещением производства. В литературе обычно указываются следующие факторы размещения населения: природные (климат, рельеф местности, характер почв и т.д.), демографические (рождаемость, смертность и т.д.), социально-экономические (характер и уровень развития производства), порайонные различия в условиях жизнедеятельности населения [2].

В соответствии с данной классификацией, вышеназванным уточнением групп факторов, по нашему мнению, фактор размещения населения следует определять как условие, носящее природный, социально-экономический (социальный, инфраструктурный, культурный и экономический (производственно-сырьевой)), политический, экологический, демографический, трудовой и зарплатный характер и влияющее на динамику численности населения по причине его естественного и механического движения.

Рассмотрим каждую группу факторов по отдельности. По нашему мнению, целесообразно разделить эти факторы (по признаку однородности направленности влияния) на мононаправленные и мультинаправленные.

Мононаправленные факторы размещения населения характеризуются однонаправленностью воздействия, в то время как мультинаправленные образуют целый пучок причинно-следственных связей, формируя циклическое явление.

Большое (в прошлом – главенствующее) значение имеют природные факторы. На наш взгляд, это абсолютно однородные, мононаправленные факторы (благоприятные условия – положительное влияние, неблагоприятные – отрицательное либо нулевое).

Зоны наиболее благоприятных условий для жизни человека занимают в РФ менее 1/10 ее территории, остальная часть территории – неблагоприятная и малоблагоприятная. Однако на ней сосредоточено около 1/3 всего населения страны [7, *83–84*]. Логично предположить, что природный фактор, в связи с общим неблагоприятным климатическим фоном, имеет не столь ярко выраженное влияние на размещение населения в России.

Вторая группа – социально-экономические факторы – связана непосредственно с ростом и развитием человечества, социума, институтов общества. В связи с тем, что по мере своего развития население земного шара сосредоточивалось в тех или иных местах, образуя поселения, поселки, города, по мере роста производственных мощностей социально-экономические факторы приобретают все большее значение, несмотря на то, что природный фактор важен и, что самое главное, трудно преодолим. Современное население уже не придает этому фактору решающее значение. На сегодняшний день освоение новых территорий, условия жизни играют все более существенную роль при решении вопроса о расселении, миграции, выборе для жизни и работы той или иной отрасли или предприятия, определенного региона страны.

Социально-экономические факторы, на наш взгляд, – это система взаимосвязанных и взаимообусловливающих компонентов. Для полноценного анализа данного фактора необходимо его разделить на составные части, такие как социальный, инфраструктурный, культурный и экономический (производственно-сырьевой) компоненты. Под социальным фактором мы понимаем жилищный фонд, цены на первичном и вторичном рынках жилья, объемы ветхого жилья, обеспеченность населения образовательными учреждениями, медицинскими учреждениями, развитие массовых видов спорта, число спортивных сооружений и др., то есть наличие объектов, обеспечивающих нормальные условия для жизни населения. Условия жизни (мультинаправленный фактор) напрямую влияют на производительность труда, состояние здоровья и образовательный уровень населения. Чем лучше социальные условия и выше уровень жизни на данной территории, тем большее число людей имеет желание жить там, а значит, увеличивается конкуренция на рынке труда и, как следствие, возрастает профессиональный уровень трудовых ресурсов. Но, к сожалению, на данный момент в России не всегда так происходит.

Инфраструктурный фактор в современной России играет очень значимую и очевидную роль. К нему можно отнести развитость транспортных магистралей, транспортную доступность, количество гостиниц, развитость сферы услуг и торговли. Этот фактор также является мультинаправленным, приток населения на территории с высокоразвитым инфраструктурным компонентом влечет за собой увеличение и улучшение сферы обслуживания, а следовательно, способствует притоку трудовых ресурсов. Культурный фактор включает в себя наличие кинотеатров, театров, цирков, зоопарков, музеев, памятников истории и культуры, выпуск книг и журналов, охват населения теле- и радиовещанием. Недооценка влияния культурного фактора может в конечном счете привести к деградации населения и массовому оттоку талантливой молодежи не только в соседние регионы, но и в другие страны.

Согласно концепции Мюрдаля, слаборазвитые территории теряют потенциал, а следовательно, и трудовые ресурсы, становясь еще беднее. Инфраструктурный и культурный компоненты формируют имидж территории. Следствием действия социально-экономических факторов фактически является конкурентоспособность региона.

Производственно-сырьевые факторы, отражающие концентрацию производительных сил, связаны исключительно с сырьевой базой территории, а именно с запасами ее минеральных ресурсов [2]. То есть эти факторы являются также мононаправленными.

Следующим фактором является экологический. Несмотря на то, что по сути своей он имеет отношение к социально-экономическим факторам, мы считаем целесообразным выделить его как отдельную структурную единицу. С конца XX в. данный фактор все в большей степени влияет на миграционные потоки в целом, на размещение населения в связи с тем, что напрямую связан со всеми процессами жизнедеятельности человека. Находясь в тесной связи с природным и социально-экономическим фактором, теперь экологический фактор занимает собственную нишу в сфере влияния на размещение населения. Так, приток трудовых ресурсов ведет к загрязнению окружающей среды, что, в свою очередь, приводит к вынужденному переселению населения на другие территории. А в ситуации с Россией картина иная: одним из самых загрязненных с экологической точки зрения является Центральный экономический район, в том числе г. Москва, а приток трудовых ресурсов и популярность этого региона отнюдь не снижаются. Следовательно, экологический фактор утрачивает свою значимость при более сильных позициях иных факторов, которые компенсируют отрицательное влияние данного фактора. Безусловно, данный фактор относится к мультинаправленным и неоднородным.

В современных условиях необходимо выделять также демографический фактор размещения населения. Рационально разместить производство возможно лишь там, где есть население трудоспособного возраста с низким уровнем заболеваемости и достаточно высокой рождаемостью. Демографическая ситуация оказывает прямое влияние на перспективы развития отраслей, регионов и стран в целом. При размещении производства в северных районах России следует привлекать трудовые ресурсы из наиболее заселенных европейских районов страны, формируя благоприятную инфраструктуру, с целью создания стимула для работы и долговременного проживания в малозаселенных районах.

Политический фактор воздействует на размещение населения посредством как внешней, так и внутренней политики государства. Так, вынужденное переселение беженцев, безусловно, сказывается на размещении населения. После «перестройки» и распада СССР Россия получила большой «демографический бонус» в виде мигрантов из стран СНГ [2]. Политический фактор весьма сложен и многозначен.

Определяющим условием жизни человека является труд. Исходя из этого выбор места жительства во многом определяется характером трудовой деятельности, а также возможностями ее осуществления. При этом, на наш взгляд, трудовой фактор следует отделять от фактора заработной платы.

Фактор заработной платы в территориальном размещении населения. Значение данного фактора обусловливается функциями заработной платы. Особенно велико значение этого фактора для регионов с малоблагоприятными и неблагоприятными климатическими условиями, в которых в ситуации отсутствия инфраструктурного компонента людей может привлечь размер заработной платы, а также условия труда на предприятиях. Неблагоприятные условия жизни и труда должны сопровождаться компенсирующими воздействиями факторов других категорий.

Сущность заработной платы проявляется во всех функциях, которые она выполняет в цикле общественного производства. В последние годы особенно возрастает роль такой функции заработной платы, как ресурсно-разместительная (регулирующая). Суть ее заключается в оптимальном, наиболее эффективном распределении трудовых ресурсов по предприятиям, отраслям, а также регионам страны. Заработная плата оказывает сильное влияние на кривую спроса и предложения, формирует конъюнктуру рынка и во многом предопределяет структуру занятости, а также направления развития регионов и отраслей.

На наш взгляд, все большую актуальность приобретает вопрос о социально-экономической справедливости и парадоксальности воздействия всех вышеперечисленных факторов на размещение населения в России. Справедливость в данном контексте понимается как некий механизм регулирования заработной платы с целью компенсации факторов, недостаточно развитых на территории, для привлечения трудовых ресурсов, а следовательно, развития региона и увеличения его конкурентоспособности путем преодоления ограниченной мобильности трудовых ресурсов.

Говоря о современной России, стоит подчеркнуть, что формирование нормального рынка труда возможно лишь при наличии права на свободу выбора сферы приложения труда, с учетом стремления каждого участника трудового процесса к улучшению уровня жизни и условий труда. Все это ведет к перемещению работников по отраслям, регионам. Ограниченная мобильность (привязанность к дому, отсутствие нормального рынка жилья, недостаточность инфраструктурных компонентов множества территорий) не позволяет говорить о полноценном конкурентном рынке труда. Это в конечном счете приводит к высокой дифференциации доходов и заработной платы, к ограничению возможностей экономического роста.

Литература

1. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 2000. 280 с.

2. Назарова У.А. Факторы территориального размещения населения и их влияние на экономику региона // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 5.

3. Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024-95. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174831/

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002. 863 с.

5. Российский статистический ежегодник. 2013: стат. сб. / Росстат. М., 2013. 717 с.

6. Рынок труда и доходы населения: учеб. пособие / Под ред. Н.А. Волгина. М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1999. 280 с.

7. Территориальная организация населения: учеб. пособие / Н.В. Губина, И.В. Александрова. Казань, 2005. 152 с.

Транспортно-логистическая система Таможенного союза: сравнительный анализ концепций развития стран-участниц

А.СКРИПНИК

Функционирование и развитие транспорта в государствах-членах Таможенного союза (ТС) – Российской Федерации, Казахстана и Республики Беларусь – осуществляются в соответствии с действующим в них законодательством и взаимосвязаны с долгосрочными прогнозами их социально-экономического развития, определяющими потребность в транспортных услугах и повышении их качества. Единство транспортного пространства обеспечивается координацией всеми странами Таможенного союза условий и требований его государственного регулирования и реализацией программ его развития, рациональной унификацией транспортного и общеэкономического (горизонтального) законодательства, а также согласованным использованием транспортно-транзитного потенциала. Функционирование транспортных систем служит не только средством удовлетворения платежеспособного спроса на перемещение пассажиров и грузов, природоохранных, оборонных и других специальных требований, но и способствует расширению внутренних и межгосударственных связей в Таможенном союзе. Меры по формированию единого транспортного пространства направлены в первую очередь на устранение внутренних границ в пределах Таможенного союза, на внешних границах которого процедуры контроля унифицированы. Это является непременным условием беспрепятственного перемещения пассажиров, грузов и транспортных средств между странами ТС.

В настоящее время сферу транспорта в рамках Таможенного союза регламентирует лишь единая концепция Таможенного союза в данной сфере. 13 ноября 2012 г. на совещании руководителей транспортных ведомств государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства было принято решение о предложении Евразийской экономической комиссией на основе разработанной концепции транспортной политики Единого экономического пространства начать разработку в 2012–2013 гг. научно обоснованной программы транспортной политики Единого экономического пространства на период до 2020 г. Однако имеется существенная разница в концепции и программе развития транспортной системы и создании единой транспортно-логистической системы, хотя первая содержит принципиальные положения, связанные с собственно логистическими системами.

Пока же государства, входящие в Таможенный союз, руководствуются в большей степени собственными государственными концепциями развития транспортных систем. Так, в Российской Федерации сформирована государственная программа «Развитие транспортной системы», в Казахстане в 2006 г. была принята «Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года», а в настоящее время действует «Стратегия развития транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года». Республика Беларусь связывает развитие своей транспортной системы с развитием транзитных услуг, что закреплено в основных целях и задачах «Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года». Данная программа сформулирована в соответствии с концепцией «Развития транспортной системы Республики Беларусь до 2025 года» [2].

Скрипник Алексей Константинович, аспирант Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону). E-mail: skripnikak@gmail.com

Транспортная сфера обеспечивает базовые условия жизнедеятельности и развития государства и общества. Для России с ее территорией, особенностями размещения производства и системой расселения состояние и развитие транспортной системы имеют первостепенное значение и являются необходимыми условиями реализации инновационной модели экономического роста РФ и улучшения качества жизни населения.

В последние годы сфера транспорта в целом удовлетворяла растущий спрос на перевозки пассажиров и грузов. Так, в 2011 г. при росте валового внутреннего продукта в сопоставимых ценах на 51,6 % к уровню 2002 г. грузооборот в РФ всеми видами транспорта (кроме трубопроводного) вырос на 36,2 %, пассажирооборот увеличился на 26,5 %, кроме того, наблюдалось снижение транспортоемкости экономики и рост подвижности населения. Валютные поступления от экспорта транспортных услуг возросли к уровню 2004 г. в 2,3 раза и составили в 2011 г. 15,2 млрд дол. Значительное внимание уделялось вопросам модернизации транспортной инфраструктуры, повышению безопасности и устойчивости транспортной системы. За 2002–2011 гг. было введено в действие 1071,7 км новых железнодорожных линий, 31,7 тыс. км автомобильных дорог с твердым покрытием, 67,1 км линий метрополитена (в двухпутном исчислении), 12,1 тыс. погонных метра причалов морских и 4,3 тыс. погонных метра причалов речных портов [3].

Несмотря на благоприятные тенденции в работе отдельных видов транспорта, следует отметить, что современное состояние транспортной системы не отвечает потребностям и перспективам развития Российской Федерации, поскольку существует дефицит пропускной способности на всех видах транспорта.

Структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития, создание конкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику, сдерживаются низким техническим и технологическим уровнем транспортных средств и неудовлетворительным состоянием многих компонентов транспортной системы страны.

К серьезным недостаткам современной транспортной системы России следует отнести то, что в сфере транспорта не находят применения системы интегрированной логистики, объединяющие элементы транспортной, складской, таможенной и распределительной инфраструктуры, кроме того, отсутствуют распределительные центры, которые в развитых странах являются в настоящее время основой транспортно-логистической системы.

В результате воздействия различных негативных факторов и объективных пространственных особенностей российской экономики транспортная составляющая в добавленной стоимости остается существенно выше аналогичного показателя зарубежных стран (транспортоемкость валового внутреннего продукта в России – 1,7 ткм/дол. ВВП, Китае – 1,5 ткм/дол. ВВП, США – 0,5 ткм/дол. ВВП) и обусловливает значительную долю транспортных издержек в конечной стоимости российской продукции, которая составляет в среднем 15–20 % против 7–8 % (в странах с более развитой экономикой) [4].

Укрепление внешнеэкономических позиций России, закрепление и расширение ее глобальных конкурентных преимуществ требуют существенного повышения конкурентоспособности российской транспортной системы на международном рынке транспортных услуг. Несоответствие транспортной инфраструктуры потребностям внешней торговли проявляется в том, что международные транспортные коридоры на территории России имеют низкие технические характеристики, отечественные порты и подходы к ним характеризуются недостаточной пропускной способностью. Сохраняются проблемы при осуществлении перевозок через наземные пограничные пункты пропуска. Кроме того, возможности увеличения валового национального продукта за счет экспорта транспортных услуг реализуются не в полной мере.

Решение проблем транспортной системы нашей страны возможно только в условиях реализации инновационного сценария, предусмотренного Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до

2020 г., при опережающем росте инвестиций в развитие транспортной системы на уровне 4–4,5 % внутреннего валового продукта к 2020 г. [1].

Комплексный подход к развитию транспортной системы в рамках Программы развития до 2020 года предполагает реализацию мероприятий (инвестиционного и текущего характера) и системы мер государственного регулирования, повышение эффективности государственных расходов и инвестиционной привлекательности транспортной инфраструктуры, скоординированных и согласованных действий исполнителей Программы.

Обозначим цели, установленные в Стратегии развития транспортной системы Российской Федерации.

1. Ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике. Достижение данной цели предполагает решение задач по развитию путей сообщения (автомобильных дорог общего пользования, железнодорожных линий и внутренних водных путей) и транспортных узлов, обеспечивающих основные межрегиональные связи и формирование единого транспортного пространства. Особое внимание должно быть уделено обеспечению функционирования сети автомобильных дорог федерального значения, повышению качественных характеристик внутренних водных путей, увеличению пропускной способности участков железнодорожной сети и строительству железнодорожных линий в районах нового регионального освоения, развитию сети внутрироссийских узловых аэропортов.

2. Повышение доступности транспортных услуг для населения реализуется за счет формирования в стране единой дорожной сети круглогодичной доступности для населения, развития региональных аэропортов, региональных и внутрирегиональных перевозок, обеспечения потребности в перевозках пассажиров на социально значимых маршрутах, обновления парка транспортных средств, пассажирских вагонов и моторовагонного подвижного состава.

3. Повышение конкурентоспособности транспортной системы России на мировом рынке транспортных услуг. Данная цель подразумевает решение следующих задач: увеличение пропускной способности российских морских портов; повышение конкурентоспособности международных транспортных коридоров, включая строительство скоростных автомобильных дорог на условиях государственно-частного партнерства, комплексное развитие крупных транспортных узлов, международных узловых аэропортов; обновление парка воздушных судов авиаперевозчиков Российской Федерации; устранение участков, лимитирующих пропускную способность Единой глубоководной системы европейской части Российской Федерации; увеличение протяженности внутренних водных путей с гарантированными габаритами судовых ходов.

Особое внимание необходимо уделять формированию транспортной системы Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, а также транспортного пространства в рамках ЕврАзЭС. Совершенствование технических характеристик международных транспортных коридоров и транспортно-технологической инфраструктуры будет способствовать снижению издержек во внешнеторговых цепях поставок, что благоприятно повлияет на конкурентоспособность российских экспортеров и темпы международной экономической интеграции в России.

4. Повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы посредством повышения уровня транспортной безопасности и развития интегрированной системы контроля безопасности на транспорте, защиты жизни и здоровья населения на транспорте от актов незаконного вмешательства, в том числе террористической направленности, а также от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Сравним цели российской стратегии развития транспортной системы и цели аналогичной программы, принятой в Казахстане. Находясь, как и Россия, в самом центре Евразийского континента, на стыке крупных экономических регионов, Казахстан должен

активно встраиваться в современную систему глобальных политических и экономических взаимосвязей. Только с развитием современных средств коммуникаций, транспорта и инфраструктуры Казахстан может стать соединяющим мостом между Западом и Востоком. Экономические и географические особенности Казахстана (обширная территория, отсутствие выхода к морю, неравномерное размещение населенных пунктов и природных ресурсов) делают его экономику одной из наиболее грузоемких в мире, обусловливая высокую зависимость от транспортной системы.

В качестве целей, содержащихся в документах, регламентирующих развитие транспортной системы Республики Казахстан, указываются опережающее развитие транспортно-коммуникационного комплекса, способного в полном объеме удовлетворять потребности экономики и населения в транспортных услугах, построение эффективной транспортной инфраструктуры, способствующей росту конкурентоспособности продукции страны, в том числе экспорта, а также максимальная реализация транзитного потенциала страны с учетом ее географического и стратегического расположения.

Построение эффективной транспортной инфраструктуры «перекликается» с первой целью, обозначенной в Стратегии развития транспортной системы РФ.

Создание конкурентоспособной транспортной системы с общемировых позиций вообще совпадает с третьей целью российской стратегии.

Выбор основного направления реализации стратегии Республики Казахстан – реализация транзитного потенциала страны с учетом географического и стратегического месторасположения между Европой в лице России и Азией, основным потребителем транспортных услуг в которой является Китай. Фактически Российская Федерация и Республика Казахстан могут стать элементами грандиозного транспортного моста между Китаем и Западной Европой, железнодорожные перевозки по которому позволят снизить транспортные издержки и сократить время доставки товаров по сравнению с нынешними логистическими схемами, предусматривающими перемещение товаров из Китая в Западную Европу морским транспортом.

Элементом этого транспортного «коридора» может стать и Республика Беларусь. Именно с развитием транзитных услуг транспортной системы Беларуси тесно связаны основные цели и задачи, сформулированные в «Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года», принятой с целью реализации Концепции развития транспортной системы Республики Беларусь до 2025 года [2]: строительство транспортно-логистических центров общего пользования, предназначенных для совершенствования организации перевозок внешнеторговых и привлечения дополнительных объемов транзитных грузов; повышение качества услуг, рост экспорта транспортных услуг и снижение транспортно-логистических издержек в себестоимости белорусских предприятий; дальнейшее развитие и совершенствование правовых, организационных, экономических, технологических и технических условий для обеспечения эффективного использования транспортного комплекса Республики Беларусь; разработка нормативной правовой базы, регламентирующей транспортно-логистическую деятельность; модернизация складской инфраструктуры, автоматизация и механизация погрузочно-разгрузочных и складских операций, подготовка товарно-транспортных документов и их передача в электронном виде; подготовка и повышение квалификации специалистов в области транспортно-логистической деятельности.

Одним из важнейших мероприятий, предусмотренных в Стратегии развития транспортной системы Российской Федерации, Республик Казахстан и Беларусь, является развитие единого транспортного пространства Таможенного союза. Это пространство формируется на территории площадью более 20 млн кв. км и с населением 280 млн чел. и охватывает все виды магистрального транспорта, обеспечивающие перевозки пассажиров и грузов как внутри Таможенного союза, так и между государствами ЕврАзЭС и другими странами. В пределах этого пространства функционируют более 111 тыс. км железных дорог и 890 тыс. км автомобильных дорог общего пользования,

110 тыс. км внутренних водных путей, 98 международных аэропортов, 37 категорированных аэродромов и перегрузочные комплексы морских торговых портов в Каспийском, Азово-Черноморском, Балтийском, Северном и Дальневосточном бассейнах [5].

Основные объемы межгосударственных перевозок грузов приходятся на железнодорожный, трубопроводный и автомобильный транспорт. Перевозки пассажиров осуществляются железнодорожным и автомобильным транспортом, а также гражданской авиацией. Морской транспорт обеспечивает значительную часть внешнеторговых перевозок между странами ЕврАзЭС и другими странами. В морских портах России и Казахстана объем перевозок таких грузов превысил 385 млн т (в 2000 г. – 187 млн т), в том числе объем перевозок грузов государств-членов ЕврАзЭС в/из других стран через морские порты России составил более 37 млн т.

Транзитные перевозки при обеспечении как взаимных связей государств-членов ЕврАзЭС, так и их связей с другими странами превысили 117 млн т (в 2000 г. – 50 млн т). В частности, практически весь объем перевозок грузов между такими странами, как Кыргызская Республика, Республика Узбекистан и Республика Таджикистан, и Российской Федерацией осуществляется по коммуникациям Республики Казахстан. Весь объем перевозок грузов внешней торговли Республики Беларусь со странами Средней Азии и Республикой Казахстан осуществляются по коммуникациям РФ.

В 2006 г. совокупный транзитный потенциал государств-членов ЕврАзЭС оценен в 230 млн т, а фактическое его использование составило около 50 %. Вместе с тем к 2020 г. совокупный транзитный потенциал возрастет до 430 млн т. Объемы взаимных перевозок грузов могут вырасти к 2020 г. по сравнению с 2005 г. в 1,87 раза и достичь 490 млн т, объемы перевозок пассажиров – в 1,9 раза [5].

В настоящее время в Таможенном союзе фактически функционируют общее железнодорожное пространство, координируемое в рамках Совета по железнодорожному транспорту СНГ, а также в достаточно высокой степени гармонизированное воздушное пространство. Обеспечивается действие единых стандартов на железнодорожном транспорте, а также поддерживаемых Межгосударственным авиационным комитетом (МАК) единых норм летной годности, правил в области сертификации авиационной техники, гражданских аэродромов, их оборудования и др.

Формирование единого транспортного пространства потребует существенного улучшения состояния объектов транспортной инфраструктуры, обеспечивающих межгосударственные связи, и совершенствования параметров транспортных средств (подвижного состава), от которых зависят эффективность и совместимость технологий, безопасность перевозочного процесса. В этом отношении усилия государств должны концентрироваться на снятии барьеров (инфраструктурных и технических), возникающих в процессе межгосударственного транспортного взаимодействия.

Однако несмотря на то, что современное состояние международной торговли и тенденции развития Единого экономического пространства (ЕЭП) требуют комплексного подхода к решению имеющихся и перспективных проблем, настоящее положение дел далеко от совершенства. Представляется, что это в первую очередь связано с разрывом между уже сформулированными подходами и концепциями в области транспортной политики и требованиями создания транспортно-логистических систем. В проанализированных концепциях в недостаточной степени рассматривается развитие транспорта в единстве с развитием логистики. Этот пробел отражается в определенной степени в концепции транспортной политики Единого экономического пространства, в которой подчеркивается необходимость и имеющиеся проблемы, связанные с подключением транспортных коридоров ЕЭП в европейскую и азиатскую транспортно-логистическую систему поставок. Концепция содержит лишь указания на то, что одним из направлений развития совокупного транзитного потенциала является развитие международных транспортных коридоров, крупных транспортных узлов и транспортно-логистических центров. Это может рассматриваться как системная ошибка концепции:

транспортная политика рассматривается именно как транспортная, а должна рассматриваться и формулироваться в более широком ключе – как транспортно-логистическая политика.

Литература

1. Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года. URL: http://mtc.gov.kz/index.php/ru/proekt-gosudarstvennoj-programmy-razvitiya-i-integratsii-infrastruktury-transportnoj-sistemy-respubliki-kazakhstan-do-2020-goda.

2. Концепция развития транспортной системы Республики Беларусь до 2025 года. URL: http://edu.gov.by.

3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России).

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 № 2600-р «Об утверждении государственной программы “Развитие транспортной системы”» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. 14 января. № 2. ст. 131.

5. Решение № 374 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О Концепции формирования Единого транспортного пространства Евразийского экономического сообщества».

Участие крупного бизнеса в финансировании избирательных кампаний: зарубежный и российский опыт

К. ТИМАШЕВА

Развитие новейшего института выборов, как и становление российского предпринимательства, стало частью политико-трансформационного процесса, начавшегося в 1990-е годы. Механическое заимствование образцов западных институтов демократического устройства обусловило их неадекватность российским условиям. В частности, это привело к появлению различных видов неформальных политических отношений между властью и бизнес-структурами. Не завершен также процесс поиска качественно новой политико-институциональной модели их взаимодействия.

Взаимоотношения власти и бизнеса в вопросе финансирования избирательных кампаний могут находиться в плоскости как легальной, так и теневой политико-экономической деятельности, охватывающей все страны с различными видами политического устройства без исключения. В то же время в зависимости от формы взаимодействия – с выраженным государственным или либеральным началами – прослеживается усиление или ослабление той роли, которую играет сам бизнес в финансировании избирательных кампаний.

Значительное влияние на результаты избирательной кампании оказывает наличие финансовых ресурсов. Поэтому существенная роль в настоящее время отводится законодательному регулированию финансирования избирательных кампаний. Принимая во внимание страновую специфику, тем не менее, существуют общие основания для определения порядка финансирования избирательных кампаний. Финансирование может быть государственным, частным или смешанным. Законом устанавливается разрешение

Тимашева Камилла Тагировна, аспирант Башкирского государственного университета. E-mail: milla-001@mail.ru

или запрет на анонимные пожертвования, финансирование со стороны физических, юридических лиц, а также на пожертвования от иностранных организаций.

В настоящее время увеличение затрат на проведение избирательных кампаний и лоббистская деятельность экономических субъектов усиливает зависимость их результатов от интересов обеспеченных групп. Крупный бизнес, в свою очередь, обладает более чем достаточными денежными средствами, чтобы оказывать серьезное влияние на властные структуры и способствовать продвижению своих агентов во власть.

Среди законных способов финансирования избирательных кампаний принято различать два взаимодополняющих источника субсидий: государственное и частное финансирование. Их сочетание практикуется в большинстве стран. Государственное финансирование за счет средств федерального бюджета осуществляется различными способами в разных странах и во многом рассматривается как средство предупреждения коррупционных явлений и ограничения влияния частного капитала. Косвенное государственное финансирование (к примеру, бесплатное эфирное время на радио и телевидении, аренда помещений, площадки в СМИ или налоговые льготы) зачастую дает преимущества лишь властвующей партии. Для регулирования частных вложений в законодательстве различных стран предусмотрены запрет на финансирование из определенных источников, ограничение сумм пожертвований, запрет или ограничение расходов, полное или публичное раскрытие информации.

Законы, регулирующие финансирование предвыборных кампаний кандидатов и политических партий, направлены на достижение конкретных целей: предоставление кандидатам равных возможностей быть избранными; прозрачность финансирования и доступ общественности к соответствующей информации путем установления требований к финансовой отчетности кампаний; ограничение общих трат на политические мероприятия.

Разнообразие страновых подходов к регламентации негосударственного финансирования выборов обусловлено политическими традициями и становлением системы представительства интересов крупного бизнеса. Несмотря на различия в механизмах взаимодействия политической власти и частного сектора на Западе и в России, их сравнительный анализ позволит выявить некоторые общие политические проблемы.

Примечательно, что в США первые попытки наложить ограничения на финансирование выборов были связаны еще с принятием в 1907 г. Акта Тиллмана, запрещающего корпорациям делать пожертвования или нести расходы в пользу федеральных предвыборных кампаний [1]. До недавнего времени в США действовал запрет на пожертвования со стороны крупного бизнеса. В 2010 г. снятие законодательных ограничений повлекло увеличение взносов в избирательный фонд и более активное включение в политический процесс корпоративных структур. Это подтверждает факт формирования суперкомитетов политических действий (СКПД). Их особенность заключается в практически неограниченном расходовании средств на поддержку определенного кандидата или партии путем проведения соответствующих мероприятий в СМИ. При этом СКПД напрямую не выступают в пользу определенных политических сил, а лишь информируют избирателей о позициях кандидатов, не раскрывая финансовых источников. Прошедшая в 2012 г. президентская кампания поставила рекорд по степени влияния денег на выбор американцами своего президента: кандидаты на пост президента США Б. Обама и М. Ромни в общей сложности собрали 2 млрд дол., что почти в два раза больше по сравнению с выборами 2008 г. [6]. Среди крупнейших корпораций, финансирующих федеральные кампании, – General Electric, Boeing, Honeywell International и др. Большую часть денежных поступлений составляют пожертвования частных лиц, которые придерживаются соответствующих политических взглядов.

По оценке профессора Стэндфордского университета Л. Лессинга, влияние крупных корпораций и богатых бизнесменов привело к деградации представительской

демократии [7]. К примеру, американский финансист Дж. Сорос еще до предстоящих президентских выборов заявил, что станет сопредседателем СКПД для оказания финансовой поддержки Х. Клинтон. Специалист по юридическим вопросам финансирования кампаний Б. Каппел отмечает, что система СКПД создает почву для злоупотреблений и федеральная избирательная комиссия не принимает мер по пресечению незаконной координации действий между руководством суперкомитетов и кандидатами на выборные должности [4]. Один из кейсовых случаев незаконного финансирования, получивших освещение в СМИ, – признание вины предпринимателем Д. Томпсоном в нелегальном перечислении средств мэру Вашингтона на избирательные кампании, которые не учитывались контролирующими органами. Обратная сторона финансирования избирательных кампаний в США поражает масштабами многочисленных нарушений. Таким образом, использование легального канала финансирования через суперкомитеты ведет к соперничеству американских корпораций за максимальное использование возможностей кандидатов на выборные должности.

Развитие в США сетевого фандрайзинга стало примером снижения политической зависимости от крупного бизнеса. В 2004 г. лидер левого крыла партии демократов Г. Дин, столкнувшись с нежеланием корпоративных структур оказывать финансовую помощь, развернул фандрайзинговую кампанию в сети Интернет и тем самым собрал за короткий срок необходимые средства от частных пожертвований граждан, недовольных военными действиями Дж. Буша в Ираке [3]. В России появление политического фандрайзинга связано с избирательной кампанией А. Навального, в ходе которой на «электронные кошельки», по официальным данным, поступило более 10 млн руб. Столь успешная кампания фандрайзинга вызвала интерес у следственных органов, выдвинувших, в свою очередь, обвинение против российского оппозиционера в незаконном сборе средств.

Кроме того, законодательство США не обязывает кандидатов закрывать счета в избирательных фондах после окончания избирательных кампаний. Из этого следует, что за институциональным «фасадом» в США можно обнаружить следование определенным неформальным правилам игры, где приверженность демократии является всего лишь одним из ее основных условий.

Ф. Фукуяма отмечает, что увеличение числа групп с особыми интересами и влияние лоббистских течений способствовали «искажению» демократических процессов и лишению правительства возможности работать результативно; власть, в свою очередь, занята обслуживанием интересов различных теневых элит [10]. Во многих странах из-за общественного недовольства растущим влиянием крупного бизнеса введены запрет или ограничение на финансирование со стороны корпораций и пожертвования от иностранных государств. В Канаде такие ограничительные меры вводятся в отношении корпораций, у которых отсутствует собственный бизнес в стране или государственная доля в капитале которых составляет больше 50 %. Максимальные суммы пожертвований политическим партиям и кандидатам определяются в следующем объеме: не более 5 тыс. дол. в течение календарного года в фонд зарегистрированной партии [7]. В Германии корпорации могут вносить любые суммы в поддержку политических партий, но не через политические фонды или благотворительные организации. Известен случай, когда в 2013 г. Христианско-демократический союз получил пожертвование на сумму 690 тыс. евро от семьи Квандт, владельцев автопроизводителя BMW. В обмен на финансовую поддержку лидеру партии А. Меркель удалось пролоббирровать отсрочку норм Европейского Союза по ограничению выбросов углерода и оказать поддержку немецкому автопрому.

Эксперты Совета Европы в последнее время активизировали критику принципов спонсирования кандидатов на выборах в Германии и обратили внимание на тот факт, что германские партии незамедлительно сообщают о поступлениях на свои счета,

начиная лишь с 50 тыс. евро [8]. Законодательством также не запрещено поступление средств от немецких предприятий из-за рубежа и от немецких граждан, находящихся на территории Европейского Союза, если пожертвование не превышает 1 тыс. евро.

В ряде других государств – Великобритании, Австралии и Швеции – разрешено получение «политических денег» от торгово-промышленных корпораций. По данным организации Bureau of Investigative Journalism, Консервативная партия Великобритании в качестве пожертвований от корпораций за 2011 г. получила 1,22 млн фунтов.

В части теневого политического финансирования используются различные схемы, свидетельствующие о сокрытии денежных средств: доходы могут быть не задекларированы или их происхождение может не отвечать требованиям закона, деньги «отмываются» путем совершения фиктивных сделок, в отчетности по расходам избирательной кампании отражены фальшивые сведения и т.д. Периодически имеют место финансовые скандалы, связанные с источниками получаемых денежных доходов, – случаи, когда депутатов парламента обвиняют в получении денег от предприятий в обход партийной казны, стали довольно распространенными. Широкую огласку получил коррупционный скандал в Германии в конце 1990-х годов с участием оружейного бизнесмена К. Шрайбера, в качестве тайных пожертвований перечислявшего в пользу Христианско-демократического союза крупные суммы.

Во Франции и Бельгии, наоборот, действует запрет на материальную помощь, оказываемую юридическими лицами. Запрет на корпоративное финансирование избирательных кампаний способствует транспарентности политического процесса, но не является гарантией того, что незаконных пожертвований не будет.

Совершенно очевидно, что европейский крупный бизнес спонсирует избирательные кампании партии или отдельного кандидата, поддерживая взаимоотношения в том числе через неформальные контакты. Но, на наш взгляд, размеры политической коррупции, связанной с финансированием выборов, носят в Европе фрагментарный, а не системный характер.

Конституционно-правовое и техническое совершенствование российского электорального процесса, внедрение международных избирательных стандартов на протяжении последних десятилетий не смогли устранить недостатки избирательной системы и финансирования политических кампаний. Последнее, как мы упоминали ранее, связано с тем, что в России взаимоотношения государственных и негосударственных акторов развивались в ином ракурсе, где изначально преобладают неформальные политические практики. Профессор С.Ю. Барсукова выделяет три утвердившиеся формы «политического инвестирования» бизнеса в России: лоббирование назначения определенных лиц на руководящие должности в структуры исполнительной власти, то есть «покупка места» в иерархии власти; обеспечение победы своему кандидату на выборах местного, регионального и федерального уровней (или «покупка» «проходных» мест в партийных списках); ангажирование и финансирование деятельности политических партий [2, *9*].

В 1990-е годы представители крупного бизнеса, пользуясь несовершенством государственного управления и законодательства, активно вкладывали средства в избирательные кампании в рамках «теневой» экономики. Так, при законодательном ограничении избирательного фонда одного кандидата на выборах президента России в 1996 г. суммой в 3 млн дол. на кампанию Б. Ельцина, по оценкам Службы безопасности Президента, было израсходовано более 1 млрд дол. В группу финансовой поддержки входили представители банковского сектора, среди которых – М. Фридман (банк «Альфа», нефтяная компания ТНК), В. Потанин («ОНЭКСИМ банк», «Норильский никель»). В период данной избирательной кампании политическое влияние бизнеса на власть в обмен на получение экономических выгод достигло своего максимума. Во время президентства В.В. Путина представители крупного бизнеса отказались от

«открытых» притязаний на власть и предпочли спонсирование политических сил доступными способами и осуществление «теневой» лоббистской деятельности.

В соответствии с Федеральным законом «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», в избирательные фонды могут вносить пожертвования граждане и юридические лица в установленных законом предельных размерах. Допустимый размер всех расходов избирательного фонда не должен превышать 400 млн руб. для кандидатов в президенты и 700 млн руб. – для политических партий. Согласно российскому законодательству, российским юридическим лицам с иностранным участием, если их доля в капитале превышает 30 %, а также иностранным гражданам и анонимным жертвователям запрещается вносить пожертвования в избирательные фонды.

Директор Института политики и государственного права В.В. Иванов придерживается следующей точки зрения: то, что «политические партии когда-нибудь откажутся от черного финансирования, – это утопия. У любой партии это будет всегда» [9, *78*]. На сегодняшний день можно констатировать, что бизнес находится в двойственном положении по отношению к власти. Стремление корпораций к максимальному извлечению прибыли, устранению конкурентов, поиск возможностей «входа» на рынок без административных барьеров, а также зависимость в сфере получения лицензий, налоговых льгот делает их особенно уязвимыми в предвыборный период. Так, в 2012 г. перед президентскими выборами нефтегазовые компании, несмотря на убытки, заморозили цены на топливо по договоренности с правительством, что фактически означало выполнение ими своих неформальных политических обязательств перед властью. Обратная сторона политического финансирования, когда взаимоотношения бизнеса и власти находятся в «серой зоне», неизбежно приводит к политической коррупции. В основном это касается использования аффилированных со спонсорами компаний, предполагающего внесение пожертвований в крупных размерах «в обход» закона. Необходимо понимать, что подобное «теневое» партнерство в сфере финансового обеспечения избирательных кампаний носит взаимовыгодный характер, что противоречит интересам гражданского общества.

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, сочетание легального и нелегального финансирования избирательных кампаний является объективной реальностью в сфере сотрудничества власти и бизнеса. Формально в системе правового регулирования России в целом соблюдены все необходимые нормы для предотвращения незаконного политического финансирования. Однако на практике нарушения приобретают едва ли не массовый характер. Чтобы изменить ситуацию, на наш взгляд, кроме постоянного обновления законодательства, необходимо создать надзорный орган, осуществляющий контроль за соблюдением политического финансирования, и приложить серьезные усилия к формированию системы гражданского контроля.

Литература

1. Аналитический доклад «Российский и международный опыт применения законодательства о финансовой прозрачности деятельности политических партий». URL: http://www.rcoit.ru/technologies/detail.php?ID=18121

2. Барсукова С.Ю., Звягинцев В.И. Механизм «политического инвестирования», или как и зачем бизнес участвует в выборах и оплачивает партийную жизнь // Экономическая социология. Т. 7. 2006. № 2.

3. Гончаров В.Э., Елизаров В.П. Казус Навального: сетевой фандрайзинг как инструмент политической мобилизации // Политэкс. 2011. Т. 7. № 4.

4. Еще раз о роли суперкомитетов политических действий в президентской избирательной кампании в США. URL: http://www.cikrf.ru/banners/president_usa/supercom.html

5. Касаткина Н.М. Финансирование выборов в зарубежных государствах // Журнал российского права. 2009. № 5.

6. Промежуточный отчет о результатах дистанционного мониторинга выборов Президента США 6 ноября 2012 года. URL: cikrf.ru/banners/president_usa/otchet_monitoring.doc

7. Савина А. Как американский профессор бросил вызов большим деньгам в политике. URL: http://apparat.cc/world/lessig-elections/#

8. Совет Европы призвал Германию усилить меры по борьбе с коррупцией. URL: http://www.baltinfo.ru/2012/11/28/Sovet-Evropy-prizval-Germaniyu-usilit-mery-po-borbe-s-korruptciei-320287

9. Справочник по политическому консультированию / Под ред. проф. Д. Перлматтера / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002.

10. Фукуяма Ф. Упадок американских политических институтов. URL: http://inosmi.ru/world/20131213/215646747.html

Конкурентные преимущества аутсорсинговой компании (call-центра) с точки зрения сотрудника

А.ГОРЕВА-КУРТЫШЕВА

Под конкурентным преимуществом традиционно понимаются характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над непосредственными конкурентами [4]. Чтобы превзойти конкурентов в борьбе за потребителя на прибыльной и долговременной основе, фирма в зависимости от природы рынка должна добиваться эффективности своих затрат и предлагать такую продукцию, чтобы покупатели предпочли ее продукции других производителей [2]. Обычно оценка конкурентных преимуществ сводится к определению сильных сторон компании по сравнению с конкурентами с точки зрения потенциального заказчика или потенциального потребителя услуг. В данном контексте ведущими характеристиками становится сервисное обслуживание, качество продукции, маркетинговое позиционирование товара или услуги, а также уникальные характеристики, дающие преимущество при приобретении товаров или услуг. Предметом нашего исследования являются аутсорсинговые компании, осуществляющие дистанционное информирование клиентов. Данный вид сервисной поддержки весьма востребован, и борьба за долговременный контракт с надежным заказчиком предъявляет высокие требования к перечисленным характеристикам.

Однако конкурентные преимущества могут формироваться не только с точки зрения привлекательности аутсорсинговой компании для потенциального потребителя услуг, но и с точки зрения привлекательности компании как потенциального работодателя для операторов разной степени квалификации.

Для полноценного анализа была проведена диагностика действующих сотрудников аутсорсинговой компании, реализующей услуги дистанционного информирования клиентов, ООО «Лоджикол» (ЗАО «Ай-теко», г. Красноярск)[1].

Горева-Куртышева Александра Александровна, аспирант Московского финансово-промышленного университета Синергия (г. Москва). E-mail: alexandra-ptaha@mail.ru

[1] Диагностику прошли 46 операторов, из которых 19 операторов работают в направлении телемаркетинга и осуществляют исходящее дистанционное информирование клиентов и 27 операторов являются сотрудниками дистанционной технической поддержки по проблемам и ошибкам в работе программного обеспечения банковских продуктов.

Диагностика была реализована в два этапа. Первый этап – открытый опрос всех сотрудников компании о привлекательности их рода занятий по сравнению с другими вакансиями рынка занятости. Респондентам был задан вопрос: «Что именно привлекло Вас в работе оператором нашей аутсорсинговой компании?». Участники опроса отправляли свои ответы анонимно в течение 3 дней на корпоративный портал компании. Исходя из полученных ответов были сформулированы следующие конкурентные преимущества call-центра: системная мотивация, официальное трудоустройство, гибкий график работы, гибкая структура менеджмента, возможность обучения и карьерного роста, оптимизация организационной структуры, дополнительные сервисы для сотрудников (компенсация ГСМ и питания).

На втором этапе респондентам было предложено расставить конкурентные преимущества с точки зрения значимости и присвоить им соответственно места с 1 по 7, где 1 – наиболее значимое конкурентное преимущество, а 7 – наименее значимое. Результаты второго этапа диагностики отражены в таблице.

Распределение мнений сотрудников аутсорсинговой компании о значимости ее конкурентных преимуществ

Конкурентные преимущества	% респондентов, оценивших данную категорию как наиболее значимую	Позиция в рейтинге
сменный график работы	58,7	1
официальное трудоустройство	19,6	2
системная мотивация	6,5	3
обучение и карьерный рост	6,5	4
гибкая структура менеджмента	4,5	5
дополнительные сервисы	2,1	6
оптимизация организационной структуры	2,1	7

Как видно из данных таблицы, абсолютным лидером среди конкурентных преимуществ, с точки зрения сотрудников аутсорсинговой компании, является сменный или гибкий график работы. Сменный или гибкий график работы предполагает фиксированное количество смен и трудовых часов в месяц, по факту отработки которых оператор получает окладовую часть своей заработной платы. Сменный режим работы позволяет рациональнее использовать время, в частности, выходные дни, количество которых неизменно увеличивается по сравнению с «классическим» режимом работы. Гибкий график позволяет подстраивать рабочие процессы под личные задачи и таким образом совмещать работу, к примеру, с обучением в вузе или с дополнительной занятостью.

На втором месте по значимости для респондентов располагается такое преимущество, как официальное трудоустройство в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации, которое обычно включает в себя полный социальный пакет и дополнительное медицинское обслуживание сотрудников. Таким образом, люди стремятся трудоустроиться в компанию, дающую гарантии своим работникам. Особенно это актуально для людей старшего возраста и для тех, у кого не было официального места работы (а соответственно – и фиксированного стажа) прежде.

На третьем месте располагаются конкурентные преимущества, которые респонденты оценили равным количеством баллов, – системная мотивация, обучение и карьерный рост. Под системной мотивацией принято понимать комплекс мер по повышению лояльности работников посредством материальных надбавок и регулярных выплат, зависящих от перевыполнения базовых проектных показателей, регламентированных трудовым договором. Такая системная мотивация носит регулярный характер и обычно реализуется по итогам определенного расчетного

периода. Обучение за счет компании посредством корпоративного тренера или коуча – это показатель уровня компании и дополнительное проявление заботы о сотрудниках. Однако интересно отметить, что еще на первом этапе диагностики обучение как таковое не фигурировало в ответах респондентов, а всегда сопровождало условие карьерного роста. Обучение в контексте повышения компетенций и продвижения по карьерной лестнице – именно в такой трактовке данное преимущество становится конкурентным. Текущее коррекционное обучение по новым продуктам компании, регламентам и дополнительным услугам едва ли набрало бы такое количество отликов респондентов.

На четвертом месте по степени значимости для респондентов находится преимущество «гибкая структура менеджмента» – четкая должностная иерархия, при которой регламентированы зоны ответственности всех сотрудников компании. Такое конкурентное преимущество в некотором роде несправедливо недооценено, поскольку далеко не каждая компания и не каждая сфера бизнеса может «похвастаться» четким определением зоны ответственности своих работников.

Последнее место занимают такие преимущества, как дополнительные сервисы и оптимизация организационной структуры. В категорию дополнительных сервисов обычно входят компенсация горюче-смазочных материалов сотрудникам компании или компенсация проезда (корпоративные транспорт, такси), оплата обеда, выделение кухонной зоны, зоны отдыха, организация корпоративных спортивных мероприятий и т.п. Для абсолютного большинства опрошенных данное преимущество не является достаточно значимым для того, чтобы стать основным конкурентным преимуществом, однако прекрасно «работает» в качестве «сопутствующего» преимущества. Под оптимизацией организационной структуры понимается постоянное совершенствование бизнес-процессов и технических процессов компании. В call-центре наиболее ярким примером реализации данного преимущества может служить автоматизация вызова и удержание клиентов, маршрутизация звонков с учетом текущей нагрузки, автоматизация ведения статистики и отчетности, интерактивные карты клиентов с подробной информацией и историей вызовов и т.п.

Анализ мнений респондентов позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, для сотрудников аутсорсинговой компании наибольшей значимостью обладают прагматические ценности. При выборе места работы соискатели максимально ориентированы на преимущества, выраженные в материальном эквиваленте. Так, среди ответов респондентов не было ни одного комментария, связанного с категориями «сплоченный коллектив», «дружеская атмосфера», «интересные корпоративные мероприятия», «творческие задачи» и т.д.

Во-вторых, работа оператором является хорошим стартом карьеры. Так, «лидером» среди преимуществ, отмечаемых респондентами на втором этапе, является «сменный график работы». При личном обсуждении результатов диагностики опрашиваемые зачастую комментировали свои ответы следующим образом: «С чего-то ведь нужно начинать, когда совсем нет стажа, поэтому я и пошел/пошла сюда – у меня очная учеба, и с другой работой ее просто невозможно совмещать». Из 46 операторов 39 человек (85 %) – молодежь в возрасте до 25 лет. У 37 человек это первое «официальное» место работы.

В целом следует отметить, что работа оператором не требует специальной профессиональной подготовки (наличие высшего профессионального образования не является обязательным), однако предполагает наличие определенного уровня компетенций. Данные компетенции напрямую зависят от направления работы, в рамках которого трудоустраивается оператор, – исходящее или входящее консультирование.

При исходящем консультировании в силу специфики основные компетенции оператора – это компетенции специалиста в области продаж. Обязательными критериями допуска к данной работе являются: грамотная речь, уверенное ведение диалога, способность структурировать информацию, способность подстраиваться под

темп и ритм речи собеседника, умение импровизировать в условиях динамично меняющейся неопределенности, стрессоустойчивость, заинтересованность в результате диалога. Многие необходимые качества совершенствуются у оператора в процессе работы и обучения, но изначально должны присутствовать хотя бы первичные навыки. Сфера продаж – одна из самых динамичных областей современного бизнес-обучения, так как в силу формирования огромного числа предложений на рынке монополисты отраслей становятся все более изобретательными с точки зрения привлечения и удержания клиентов, а применение «классических» механизмов год от года становится менее эффективным. Данный факт обосновывает необходимость постоянного обучения операторов, занятых в сфере исходящего дистанционного консультирования, что является дополнительными издержками для компании, а это, в свою очередь, лишний раз подтверждает необходимость аутсорсинга данного бизнес-процесса.

Занятость в сфере входящей информационной поддержки клиентов также предполагает наличие достаточного количества минимальных компетенций. При входящем консультировании зачастую осуществляется консультирование клиентов по поводу корректности работы сервиса компании, поэтому сотруднику необходимо досконально изучить работу данного сервиса и все ошибки, которые могут быть с ним связаны. До работы не может быть допущен сотрудник, у которого отсутствуют следующие навыки: грамотная речь, уверенное ведение диалога, способность структурировать информацию, умение слышать клиента, умение импровизировать в условиях динамично меняющейся неопределенности, стрессоустойчивость, заинтересованность в решении проблемы клиента. Если для консультантов при исходящем информировании ключевым критерием является показатель объема продаж, то для оператора входящего консультирования важнейшим параметром эффективности становится вежливость и клиентоориентированность в работе. Существуют ситуации, при которых решение проблемы клиента находится вне зоны компетенций оператора, в этом случае рекомендация по устранению проблемы иными способами и обычная поддержка на межличностном уровне становятся решающим фактором достижения той же цели, что и качественная консультация, – сохранение комфортных отношений между клиентом и компанией. Оценить личностные качества, необходимые для эффективной работы оператора, позволяют отзывы, оставленные клиентами после консультации.

Стоит отметить, что не все компетенции должны быть сформированы у оператора, претендующего на работу, изначально. На текущий момент каждая аутсорсинговая компания реализует первичное обучение, в которое, помимо обучения регламентам и сценариям разговора, входит формирование базовых принципов коммуницирования и клиентоориентированного отношения, однако очевидно, что чем ниже уровень сформированности «базовых» компетенций, тем больше времени понадобится на обучение, а увеличение таких издержек делает самого оператора нерентабельным для компании.

Таким образом, в рамках диагностики удалось ранжировать конкурентные преимущества по значимости и сделать выводы о потребностях, привлекающих к работе оператора.

Литература

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. М.: Инфра-М., 2008. 192 с.

2. Гукасьян Г.М. Экономика от А до Я: Тематический справочник. М.: Инфра-М, 2010.

3. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки. 5-е изд. М: Дело, 2006. 570 с.

4. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М., 2009.

5. Шеррингтон М. Незримые ценности бренда. М.: Вершина, 2006. 304 с.

6. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М: Вильямс, 2008. 176 с.

АННОТАЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА
ABSTRACTS AND KEY WORDS

М. ГАРЕЕВ. **Борьба с фальсификацией истории Великой Отечественной войны – важнейшая задача патриотического воспитания**

В статье рассматриваются проблемы, связанные с фальсификацией истории Великой Отечественной войны. Показано, что многие события военных лет зачастую подаются в ложном свете. Обоснована важность объективного освещения событий Великой Отечественной войны.

Ключевые слова: фальсификация истории, Великая Отечественная война, Советский Союз, Германия, Победа.

M. GAREEV. **Protecting from the Great Patriotic War History Rewriting – Vital Task for Patriotic Education**

In the article there were regarded problems connected with the Great Patriotic War history rewriting. It was shown that most events of the war time were delivered in a misleading way. The necessity of objective covering of the Great Patriotic War events was justified.

Key words: history rewriting, the Great Patriotic War, the Soviet Union, Germany, Victory.

С. ЛАВРЕНТЬЕВ, В. САВИЧЕВ. **Вторая мировая война: итоги и современная политическая повестка дня**

Материал посвящен анализу современной ситуации в сфере глобальной безопасности. Рассмотрен опыт создания системы глобальной безопасности после Первой и Второй мировых войн. Отмечается, что промедление с созданием новой общемировой системы безопасности, основанной на учете национальных интересов ведущих стран, чревато эскалацией международной напряженности.

Ключевые слова: Победа, политическая система, биполярный мир, кризис, глобальная безопасность.

S. LAVRENTYEV, V. SAVICHEV. **II World War: Summary and Present-day Political Agenda**

The issue is devoted to analysis of the present-day situation in the sphere of global security. The experience of a global security system creating after the I World War and II World War was considered. It was pointed out that the delay of a new global system of security creating based on the leading countries' national interests could fraught with escalation of international tensions.

Key words: Victory, political system, bipolar world, crisis, global security.

М. ЯМАЛОВ. **Историческая память о Великой Отечественной войне в национальном самосознании россиян**

В статье рассматриваются проблемы реализации национальной идеи, сохранения исторической памяти о Великой Отечественной войне в национальном самосознании граждан России. Анализируются особенности реализации государственной политики в соответствующем направлении.

Ключевые слова: национальная идея, Великая Отечественная война, национальное самосознание.

M. YAMALOV. **Historical Memory of the Great Patriotic War in Russians' National Comprehension**

In the article there were regarded the problems of national idea realization and keeping the historical memory of the Great Patriotic War in the Russian people's comprehension. There were analyzed features of the state policy realization in appropriate directions.

Key words: national idea, the Great Patriotic War, national comprehension.

Г. ИСМАГИЛОВА. **Реализация политики советского государства в сфере образования в Башкирской АССР в годы Великой Отечественной войны**

В статье на основе архивных источников и научной литературы рассматриваются особенности образовательной политики советского государства в годы Великой Отечественной войны, анализируются особенности реализации мер, направленных на сохранение дееспособности системы образования в Башкирии.

Ключевые слова: советская образовательная система, патриотизм, вечерняя школа, всеобщее семилетнее образование.

G. ISMAGILOVA. **Implementation of the Soviet State Policy in Education Sphere of Bashkir ASSR during the Great Patriotic War**

In the article based on the archival materials and scientific literature there were regarded peculiarities of the Soviet State education policy during the Great Patriotic War. Features of realizing the measures directed at preserving the efficiency of Bashkiria's education system were analyzed.

Key words: Soviet education system, patriotism, night school, universal seven-year education.

Г. ИСХАКОВА. **Финансовое обеспечение социальной защиты населения в годы Великой Отечественной войны**

В статье рассматривается проблема финансирования социальной сферы в годы Великой Отечественной войны. Исследуются проблемы формирования государственного бюджета и особенности развития налоговой системы в годы войны. Автор приходит к выводу, что финансовая система соответствовала объективным потребностям советского государства и общества в условиях войны.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, Башкирия, государственный бюджет, налоги, оплата труда.

G. ISKHAKOVA. **Financial Support of Population Social Protection during the Great Patriotic War**

In the article there was regarded the problem of financing the social sphere during the Great Patriotic War. There were analyzed the problems of setting the state budget and development of the tax system features during the war. According to the author the financial system corresponded to the objective needs of the Soviet state and community in the terms of the war.

Key words: the Great Patriotic War, Bashkiria, state budget, taxes, payroll.

А. НИЗАМОВА, И. АСФАНДИЯРОВА. **Об эвакуации промышленных предприятий, образовательных и научных учреждений в Башкирию**

В статье рассматриваются этапы и особенности процесса эвакуации промышленных предприятий и научных учреждений в Башкирию в годы Великой Отечественной войны. Показано, какую роль сыграли эти процессы в развитии промышленности и науки в республике.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, Башкирия, эвакуированные предприятия и учреждения, органы государственного управления, оборонные технологии и продукция.

A. NIZAMOVA, I. ASFANDIYAROVA. **Evacuation of Industrial Enterprises, Educational and Scientific Institutions to Bashkiria**

In the article there were considered stages and aspects of evacuation of industrial enterprises and scientific institutions to Bashkiria during the Great Patriotic War. The role of the evacuation process of these enterprises and institutions in the republic’s development of industry and science was specified.

Key words: the Great Patriotic War, Bashkiria, evacuated enterprises and institutions, authorities of public administration, defense technology and production.

Г. РАШИТОВА, Г. АБДЮКОВА. **Экологическая оценка воздействия агропромышленного комплекса на качество воды реки Киги Башкортостана**

В статье дана оценка влияния агропромышленного комплекса на состояние малых водотоков на примере реки Киги Республики Башкортостан. Приведены результаты гидрохимического и микробиологического исследования рек в основные фазы водного режима. Выявлены сезонные колебания приоритетных загрязняющих веществ.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, малые реки, гидрохимические и микробиологические показатели, предельно допустимая концентрация.

G. RASHITOVA, G. ABDYUKOVA. **Ecological Assessment of Agro-Industrial Complex Impact on the Kigi River Water Quality in Bashkortostan**

In the article there was assessed the impact of agro-industrial complex on minor streams condition on the example of the Kigi river of the Republic of Bashkortostan. There were provided the results of hydrochemical and microbiological rivers research during the river water regime phase. Seasonal fluctuation of priority aquatic pollutants was revealed.

Key words: agro-industrial complex, minor rivers, hydrochemical and microbiological indices, admissible concentration limit.

Т. ЛЕЙБЕРТ, М. ГАЙФУЛЛИНА, Э. ХАЛИКОВА. **Уровень и динамика производительности труда в топливно-энергетическом комплексе: анализ с учетом вариативности подходов**

В статье проведен анализ методов измерения производительности труда и дана оценка возможностей применения данных методов для отраслей топливно-энергетического комплекса. На основе официальной статистической информации рассмотрены достигнутый уровень и динамика производительности труда в отраслях ТЭК России с учетом вариативности использования различных методических подходов к измерению производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, топливно-энергетический комплекс, натуральный метод, стоимостный метод, валовая добавленная стоимость, условно-натуральный метод.

T. LEIBERT, M. GAIFULLINA, E. KHALIKOVA. **Level and Dynamics of Labor Efficiency in Oil and Energy Complex: Analysis with Approaches Variability**

In the article there were analyzed measurement techniques of labor efficiency and opportunities of the given methods' implementation for the oil and energy complex industries were assessed. Based on the official statistical information there was regarded the attained level and dynamics of labor efficiency in Russia's oil and energy complex together with variability of different methodological approaches for labor efficiency measurement.

Key words: labor efficiency, oil and energy complex, natural method, cost method, gross value added, conditional-natural method.

Ю. ГЕРЦИК. **Модель управления организационно-экономической устойчивостью и конкурентоспособностью предприятий медицинской промышленности**

В статье предлагается один из вариантов модели управления организационно-экономической устойчивостью и конкурентоспособностью предприятий медицинской промышленности, основанный на положении о целесообразности и необходимости учета взаимосвязи деятельности этих предприятий и лечебно-профилактических учреждений.

Ключевые слова: организационно-экономическая устойчивость, конкурентоспособность, предприятие медицинской промышленности, менеджмент.

Yu. GERTSIK. **Model of Management of Medical Industry Business Enterprises' Sustainment and Competitiveness**

In the article there was suggested a variant model of management of medical industry business enterprises' sustainment and competitiveness based on the regulation on feasibility and necessity of medical industry enterprises and health care centers' coordination account.

Key words: business sustainment, competitiveness, medical industry enterprise, management.

А. КАЗАКОВ, М. КАЗАКОВА. **Проведение профориентационной работы как способ повышения конкурентоспособности рабочих мест фармацевтов**

В статье показана актуальность проблемы дефицита фармацевтов в аптечных сетях г. Екатеринбурга. Предлагается программа развития профориентационной работы в медицинских образовательных учреждениях, которая может способствовать эффективному решению проблемы дефицита фармацевтов.

Ключевые слова: фармацевт, дефицит, условия труда, профориентационная работа, социальная эффективность.

A. KAZAKOV, M. KAZAKOVA. **Professional Orientation as Technique of Pharmacist Employment Competitiveness Increase**

In the article there was regarded a live issue of pharmacists deficit in pharmacy network of Ekaterinburg. There was suggested a program of professional orientation development in medical institutions which might facilitate a solution to the problem of pharmacists deficit.

Key words: pharmacist, deficit, labor conditions, professional orientation, social effectiveness.

Л. ИСМАГИЛОВА, Н. КЛИМОВА, Л. БУХАРБАЕВА. **Социально-экономические противоречия инновационного развития территорий и их элиминирование в среде корпоративной социальной ответственности**

В работе рассмотрены особенности и причины формирования социально-экономических противоречий инновационного развития и формы их проявления в разноуровневых территориальных образованиях. Предложены подходы к формированию экономико-математической модели согласования интересов, основанные на модифицированной трактовке концепции корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: инновации, социально-экономические противоречия, экономические интересы, корпоративная социальная ответственность, добавленная стоимость, экономико-математическое моделирование.

L. ISMAGILOVA, N. KLIMOVA, L. BUKHARBAEVA. **Social-Economic Contradictions of Territory Innovation Development and Their Elimination in Sphere of Corporate Social Responsibility**

In the article there were considered features and reasons of social-economic contradictions of innovation development and forms of their implementation in territorial entities of different levels. There were suggested approaches to forming of an economic-mathematic model of interests reconciliation based on the modified interpretation of a concept of corporate social responsibility.

Key words: innovations, social-economic contradictions, economic interests, corporate social responsibility, added value, economic-mathematic modelling.

Г. БИГЛОВА. **Управление и собственность как факторы воспроизводства в региональной экономике**

В статье осуществлен анализ управленческих аспектов региональной политики, в том числе на примере управления отдельными объектами государственной собственности в регионе, показана методологическая разнородность региональной экономической политики.

Ключевые слова: собственность, воспроизводство, региональная экономика, управление.

G. BIGLOVA. **Management and Property as Factors of Reproduction in Regional Economy**

In the article there were analyzed managerial aspects of the regional policy including the example of managing individual objects of the state property in the region and methodological diversity of the regional economic policy was shown.

Key words: property, reproduction, regional economy, management.

Е. ВАЛЕЕВА. **Проектирование механизмов управления развитием экономики региона в условиях глобализации**

В статье реализована методика проектирования механизмов управления развитием экономики регионов в условиях глобализации, которая предполагает создание позитивного, работоспособного, конкурентоспособного имиджа региона. Показано, что имидж региона зависит от позиции органов власти, реализации определенных механизмов управления развитием, учитывающих региональные особенности.

Ключевые слова: механизм, управление, имидж, регион, конкурентоспособность, глобализация.

E. VALEEVA. **Management Mechanisms Projecting of Regional Economy Development in Terms of Globalization**

In the article there was implemented the method of management mechanisms projecting of regional economy development in terms of globalization which assumes produce of a positive, efficient, competitive image of the region. It was shown that the region's image depended on the position of governmental authorities, realization of development management mechanisms accounting the regional characteristics.

Key words: mechanism, management, image, region, competitiveness, globalization.

М. АРИСТАРХОВА, А. ШЕИНА. **Концепция оценки деятельности налоговых органов**

Статья посвящена оценке деятельности налоговых органов. Делается попытка выстраивания концепции оценки деятельности налоговых органов. При выработке структуры концепции особое внимание уделено основным положениям методики оценки деятельности налоговых органов, которые подводят к выводу о существовании функциональной зависимости результатов работы отделов и необходимости построения в дальнейшем имитационной модели оценки деятельности налоговых органов.

Ключевые слова: оценка эффективности, налоговые органы, налоги, приоритетный отдел, неприоритетный отдел, структура.

M. ARISTARKHOVA, A. SHEINA. **Concept of Tax Authorities' Activity Assessment**

The article is devoted to assessment of the tax authorities' activity. There was made an attempt to build a concept of its assessment. While developing a concept structure, special attention was paid to regulations of the assessment methodology which concluded that there exist functional dependence of the departments' performance results. It was formulated the conclusion about necessity of developing an imitation model of the tax authorities' performance hereinafter.

Key words: assessment of efficiency, tax authorities, taxes, priority department, non-priority department, structure.

Л. АХУНОВА. **Методические подходы к снижению себестоимости государственных услуг на основе АВС-костинга**

В статье рассматриваются подходы к решению проблемы повышения эффективности деятельности органов государственной власти путем снижения себестоимости государственных услуг на основе метода учета затрат по видам деятельности на примере работы Отделения Национального Банка по Республике Башкортостан Уральского главного управления Центрального Банка Российской Федерации.

Ключевые слова: себестоимость государственных услуг, нормативный учет затрат, учет затрат по видам деятельности.

L. AKHUNOVA. **Methodological Approaches to Decrease of Public Services Costs Based on ABC-costing**

In the article there were considered approaches to reconciliation of the problem of efficiency boost of public authorities' activity by reducing the public services costs based on the method of expenditure accounting due to activity types on the example of the National Bank Division in the Republic of Bashkortostan the Ural Main Branch of the Central Bank of the Russian Federation.

Key words: public services costs, regulatory expenditure account, expenditure account due to activity types.

М. ШМАКОВ. **Совершенствование подходов к повышению результативности инструментов государственной поддержки малого предпринимательства**

В статье рассматриваются вопросы оценки эффективности подходов к организации системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Обосновывается подход, согласно которому одним из факторов превращения системы государственной поддержки предпринимательства в эффективный инструмент стимулирования деловой активности является реальная заинтересованность в этом механизме взаимодействия органов власти и субъектов малого (среднего) бизнеса.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, эффективность мер государственной поддержки предпринимательства.

M. SHMAKOV. **Improving Approaches to Efficiency Increase of Government Support Tools of Small Business**

In the article there were regarded issues of assessing the efficiency of approaches to organization of government support of small and medium business. There was justified the approach according to which one of the factors of converting the system of government support of business to an effective tool of stimulating business activity was feasible interest in the mechanism of cooperation between the state authorities and small (medium) business entities.

Key words: small and medium business, government support, efficiency of measures of government support of business.

М. АНФЕРОВ, О. РАШИТОВА. **SADT-моделирование системы налогообложения в Российской Федерации**

Рассматриваются процессы налогообложения в рамках методологии системного SADT-моделирования. Разработана иерархическая структурная модель системы налогообложения, выявлены внутренние информационные потоки, построена функциональная IDEF0-модель. Полученные результаты способствуют повышению эффективности налогового администрирования за счет использования новых интеллектуальных информационных технологий.

Ключевые слова: система налогообложения, налоговое администрирование, SADT-моделирование, динамическая кластеризация.

M. ANFEROV, O. RASHITOVA. **SADT-Modelling of the Russian Federation Tax System**

There were regarded processes of taxation within the systematic SADT-modelling methods. There was developed a hierarchical structural model of taxation, internal informational flows were revealed and a functional IDEF0-model was created. The gained results advanced efficiency boosting of tax administration due to new intellectual information technologies implementation.

Key words: tax system, tax administration, SADT-modelling, dynamic clustering.

Р. САФИНА. **Новые направления развития аудиторской деятельности**

В статье анализируются естественные изменения, происходящие в экономической среде, которые приводят к трансформации подходов, применяемых в аудите, и дальнейшему развитию аудиторской деятельности.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, риск-ориентированный аудит, аудит бизнеса, интегрированная отчетность.

R. SAFINA. **New Directions of Developing Audit Activity**

In the article there were analyzed natural variations that took place in the economic environment and led to transformation of audit approaches and further development of audit activity.

Key words: audit activity, risk-oriented audit, business audit, integrated accounting.

Е. ФОМИНА, И. КАНДАРОВ, А. МИТЬКИНА. **Метод расчета премии за риск при оценке инновационных проектов**

В статье предлагается метод анализа экономической эффективности инновационных проектов на основе использования оценочных критериев с целью определения инвестиционной привлекательности. Данный метод позволит более точно производить оценку проектов, определять степень инвестиционного риска и выбирать наиболее перспективный для реализации проект.

Ключевые слова: метод дисконтирования, ставка дисконтирования, оценка инновационных проектов, степень риска, инвестиционная привлекательность.

E. FOMINA, I. KANDAROV, A. MIT'KINA. **Calculation Method of Risk Premium in Innovation Project Assessment**

In the article there was suggested a method of analyzing economic efficiency of innovation projects based on the use of assessment criteria in order to reveal investment attractiveness. The suggested method will allow making a more accurate project assessment, estimating level of investment risk and choosing the most perspective project for implementation.

Key words: discount approach, discounting rate, innovation project assessment, extent of risk, investment attractiveness.

Л. БАЯНОВА, А. ХАЙДАРОВА. **Влияние кризисных явлений в мировой экономике на развитие рынка туристических услуг**

В статье рассматриваются основные положения Стратегии развития туризма в Российской Федерации. Выявлены проблемы туристического рынка в условиях обострения кризисных явлений в мировой экономике. Особое внимание уделено анализу рынка туристических услуг России.

Ключевые слова: Стратегия развития туризма, индустрия туризма, анализ рынка туристических услуг.

L. BAYANOVA, A. KHAIDAROVA. **Impact of Downturn in Global Economy on Development of Travel Services Market**

In the article there were considered the main principles of Tourism Development Strategy in the Russian Federation. There were revealed the tourism market problems in conditions of the downturn in the global economy. Special attention was paid to the Russian market of travel services.

Key words: tourism development Strategy, tourism industry, analysis of travel services market.

Э. ГАТАУЛЛИНА. **Факторный анализ территориального размещения населения России**

В статье рассматриваются особенности территориального размещения населения России, предлагаются классификация и уточнение существующих факторов размещения населения, а также определяется характер их воздействия.

Ключевые слова: территориальное размещение населения, численность населения, экономика региона, факторы размещения населения, рынок труда.

E. GATAULLINA. **Factor Analysis of Russia's Population Territorial Distribution**

In the article there were regarded features of Russia's population territorial distribution. There was suggested classifying and clarifying the current factors of population distribution and the nature of their impact was specified.

Key words: territorial distribution of population, population size, regional economy, factors of population distribution, labor market.

А. СКРИПНИК. **Транспортно-логистическая система Таможенного союза: сравнительный анализ концепций развития стран-участниц**

В статье рассматриваются цели национальных концепций развития транспортной сферы стран-участниц Таможенного союза, их роль в развитии транспортной интеграции, а также возможность создания на их базе единой программы развития транспорта. Показана роль логистической составляющей данных концепций. Обоснована необходимость формирования единой транспортно-логистической программы развития Таможенного союза.

Ключевые слова: национальные транспортные системы, концепции развития транспортных систем, Таможенный союз, единое транспортное пространство.

A. SKRIPNIK. **Transport-Logistics System of the Customs Union: Comparative Analysis of Member Countries' Development Concept**

In the article there were considered the objects of national development concepts of transport sphere of the Customs Union member countries, their role in the development of transport integration and an opportunity of setting a single program of transport development on their base. The role of the logistics component of the suggested concepts was shown. The necessity of setting a single transport-logistics program of the Customs Union development was justified.

Key words: national transport systems, concepts of transport systems development, the Customs Union, integrated transport area.

К. ТИМАШЕВА. **Участие крупного бизнеса в финансировании избирательных кампаний: зарубежный и российский опыт**

В статье рассматривается проблема спонсирования крупным бизнесом избирательных кампаний. На примерах ряда стран Запада и США показаны различия в регламентации частного финансирования на законодательном уровне. Особое внимание уделено практике нелегального финансирования политических партий или их кандидатов.

Ключевые слова: взаимоотношения бизнеса и власти, корпорации, государственное и частное финансирование избирательных кампаний.

K. TIMASHEVA. **Big Business Participation in Election Campaigns Financing: Foreign and Russian Experience**

In the article there was regarded the problem of big business sponsoring of election campaigns. On the example of the Western countries and the USA there were revealed differences of private financing regulation at the legislative level. Special attention was paid to illegal financing practice of political parties or their candidates.

Key words: business and government interrelation, corporations, government and private financing of election campaigns.

А. ГОРЕВА-КУРТЫШЕВА. **Конкурентные преимущества аутсорсинговой компании (call-центра) с точки зрения сотрудника**

В статье показано, что в современных условиях крупные компании стремятся повысить свою эффективность и конкурентоспособность за счет делегирования ряда бизнес-процессов другим организациям. Аутсорсинг дистанционного информирования (call-центры) очень распространен среди компаний, нуждающихся в непосредственной рекламе или технической сервисной поддержке действующих клиентов, поэтому для работы оператором аутсорсинговой компании важно привлекать качественные кадры с определенным набором компетенций.

Ключевые слова: аутсорсинг, дистанционное информирование, call-центр, конкурентные преимущества, диагностика сотрудников.

A. GOREVA-KURTYSHEVA. **Employee's View on Competitive Advantages of Outsourcing Company (call-center)**

The article considers the fact that nowadays large companies try to boost their efficiency and competitiveness by delegating some business-processes to other organizations. Outsourcing of remote information (call-centers) is highly demanded among the companies that require advertising or technical service support of their clients. Therefore for working as an operator of an outsourcing company it is very important to attract professional employees with specific competences.

Key words: outsourcing, remote information, call-center, competitive advantages, employees monitoring.

Учредители:

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

Редактор А.В.Борисова

Адрес редакции:
450057, г.Уфа, ул.Цюрупы, 6, 1-й подъезд, к.402
Тел. (347) 273-87-32
E-mail: ekonuprav@ufanet.ru
http://bagsurb.ru/about/journal/

Подписано в печать 09.04.2015. Усл. печ. л. 14.
Формат 70х108/16. Тираж 1000 экз. Заказ № 201.

Отпечатано в издательстве БАГСУ
450022, г.Уфа, ул.Менделеева, 134/2. Тел. (347) 252-21-09
E-mail: izdatbagsu@mail.ru