

Экономика
и управление:
научно-практический журнал

№ 2/2013

Выходит с 1994 г. 6 раз в год

СОДЕРЖАНИЕ

Реформа местного самоуправления

- Е.БУХВАЛЬД. Муниципальная реформа в России: куда двигаться дальше? 4
И.РЫСАЕВ, Э.ХАБИБРАХМАНОВА. Местное самоуправление в России:
«хотели как лучше», а что получилось? 11
М.ХАЛИКОВ. Муниципальная реформа в России:
проблемы, достижения, перспективы 20

«Круглый стол»

- Язык документа – индикатор эффективности современного управления
(Р.Валеева, Э.Еникеева, И.Захарова, С.Кабашов, И.Семенова,
Р.Сиражетдинова, Э.Хабибуллина, Ф.Шакиров) 27

Актуальные проблемы развития общества и экономики

- Б.МИРКИН, Л.НАУМОВА, Р.ХАЗИАХМЕТОВ. Кризис концепции
устойчивого развития 38
З.ГАЛИН, А.ХАЙРУЛЛИН. Угрозы от вступления в ВТО
для российской промышленности (на примере сыродельного производства) 44

Вопросы теории

- Д.ПЕСКОВА. Теоретические подходы к исследованию
и оценке теневой экономики 49
Э.ИСХАКОВА. Модель управления интеллектуальной
собственностью на предприятии 53
Г.ТОКАРЕВА. Капитал в системе факторов производства 58

Политический аспект

- С.СЕВАСТЬЯНОВ. Доверие населения к политическим институтам власти
федерального, регионального и муниципального уровней:
особенности современного этапа 64

Инвестиции и инновации

- Н.МАЗУР, А.ПОПОВА. Методический инструментарий
передачи результатов НИОКР государственным заказчикам 70
- В.РУСАКОВ. Правовой режим инвестиций,
объединяемых участниками государственно-частного партнерства 73
- В.ХАЙРУЛЛИН, С.САЙФУЛЛИНА, А.ОГНЕВА.
Формирование методологического подхода к диагностике
состояния инвестиционно-строительной сферы России 82
- Р.ИБРАГИМОВ. Проектное управление инновационным развитием 85

Менеджмент и маркетинг

- Н.ЮСУПОВА, Г.ШАХМАМЕТОВА. Антикризисное
управление в сложных системах с учетом этапов жизненного цикла 90
- И.БУРЕНИНА, Г.ХАСАНОВА, С.ЭРМИШ. Методический подход
к формированию стратегического единства компании 96
- Л.ПИСКУНОВА, А.КАРМАНОВ, В.БАЛАНЧУК. Специфика потребительского
выбора на рынке Business-to-Business (B2B) 101
- Ю.ШУРЧКОВА. Корпоративные блоги как маркетинговый
коммуникативный инструмент 105

Слово – молодым ученым

- А.БОГДАНОВ. Проблемы формирования инновационной инфраструктуры
в сфере малого предпринимательства 112
- Р.ГИЛЯЗОВА. Оценка инновационной деятельности
высшего учебного заведения 114

Хроника. Юбилей

- И.ДЕГТЯРЕВА. Второй Российский экономический конгресс 119

- Аннотации и ключевые слова** 121

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

CONTENTS

Reform of Local Self-government

E.BUKHVALD. Municipal Reform in Russia: Next Move?	4
I.RYSAEV, E.KHABIBRAKHMANOVA. Local Self-government in Russia: «Wanted the Best», but What Did We Get?	11
M.KHALIKOV. Municipal Reform in Russia: Problems, Achievements, Perspectives	20

«Panel Discussion»

Language of the Document – Indicator of Modern Management Efficiency (R. Valeeva, E. Enikeeva, I. Zakharova, S. Kabashov, I. Semenova, R. Sirazhetdinova, E. Khabibullina, F. Shakirov)	27
---	----

Actual Problems of Society and Economy Development

B.MIRKIN, L.NAUMOVA, R.KHAZIAKHMETOV. Crisis of Stable Development Concept	38
Z.GALIN, A.KHAIRULLIN. Threats from Entering the WTO for Russian Industry (on the Example of Cheese-making Industry)	44

Theory Issues

D.PESKOVA. Theoretical Approaches to Research and Evaluation of Shadow Economy	49
E.ISKHAKOVA. Model of Managing Intellectual Property in Enterprise	53
G.TOKAREVA. Capital in System of Production Factors	58

Political Aspect

S.SEVASTYANOV. The Population Trust to Political Institutes of Power of the Federal, Regional and Municipal Levels: Peculiarities of Modern Stage	64
--	----

Investments and Innovations

N.MAZUR, A.POPOVA. Methodical Frame of Transferring R&D Results to State Customers	70
V.RUSAKOV. Legal Regime of Investments United by Participants of Public Private Partnership	73
V.KHAIRULLIN, S.SAIFULLINA, A.OGNEVA. Forming of Methodological Approach to State Diagnostics of Investment-Construction Sphere in Russia	82
R.IBRAGIMOV. Project Management of Innovation Development	85

Management and Marketing

N.YUSUPOVA, G.SHAKHMAMETOVA. Anticrisis Management in Complex Systems by Taking into Account Stages of Life Cycle	90
I.BURENINA, G.KHASANOVA, S.ERMISH. Methodical Approach to Creating Strategic Unity of a Company	96
L.PISKUNOVA, A.KARMANOV, V.BALANCHUK. Specific Character of Consumer Choice on Business-to-Business Market (B2B)	101
Ju.SHURCHKOVA. Corporative Blogs as Marketing Communicative Tool	105

To Young Researchers

A.BOGDANOV. Problems of Forming Innovation Infrastructure in the Sphere of Small Business	112
R.GILYAZOVA. Evaluation of Innovation Activity of Higher Educational Institution	114

Chronicle. Jubilee

I.Degtyareva. The Second Russian Economic Congress	119
--	-----

Abstracts and Key Words	121
-------------------------	-----

Местное самоуправление – один из основных институтов современного общественного развития. Важным этапом реформы местного самоуправления в России стало принятие в октябре 2003 года Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Сегодня, по прошествии десятилетия, уже можно оценить итоги реализации данного закона, сделать определенные выводы о достоинствах и недостатках сложившейся модели местного самоуправления, о необходимых мерах по совершенствованию существующей муниципальной практики. Публикуемые в рамках данной рубрики статьи посвящены анализу хода, результатов и перспектив развития реформы местного самоуправления.

Муниципальная реформа в России: куда двигаться дальше?

Е.БУХВАЛЬД

Модернизация как стратегическая перспектива развития экономики России реализуема только как целостный процесс, институциональные, правовые и иные составляющие которого не просто дополняют инновационные процессы в экономике, но и во многом ускоряют их осуществление на практике. Это в полной мере относится и к институтам местного самоуправления.

Роль местного самоуправления в модернизации общества и экономики определяется двояко. Обновляясь, местное самоуправление одновременно создает дополнительные, прежде всего – социальные, предпосылки к решению задач модернизации экономики, к росту гражданской активности населения и повышению эффективности всех систем публичного управления. Сегодня ситуация в этом отношении складывается противоречиво. Формально процессы обновления в российском местном самоуправлении в последнее десятилетие шли достаточно активно, глубоко затронув его экономические, правовые и институциональные основы. С другой стороны, нет оснований говорить, что эти изменения были стопроцентно конструктивны и адекватны современным требованиям модернизации общества и экономики. Оценивая итоги прошедших десяти лет реформы, следует обратить внимание на ряд обстоятельств.

Во-первых, муниципальная реформа не началась именно с принятия Федерального закона РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ). По сути, она происходила в течение всего периода после принятия ранее действовавшего закона 1995 г., когда нарастало разнообразие систем субрегионального государственного управления и местного самоуправления, хотя доминировала тенденция к росту числа регионов, использовавших одноуровневую систему муниципального управления. Реформа же поставила субъекты Федерации перед необходимостью двигаться от многообразия субрегионального и муниципального управления к его универсализации, от преимущественно одноуровневой системы муниципального управления – к обязательной двухуровневой (кроме городских округов).

Бухвальд Евгений Моисеевич, д-р экон. наук, профессор, заведующий сектором региональной политики и местного самоуправления Института экономики РАН. E-mail: buchvald@inecon.ru

В ходе реформы институциональное развитие местного самоуправления в России пошло по двум противоположным направлениям: с одной стороны, происходило значительное «размельчение» муниципальных образований, с другой – их неоправданное укрупнение. Так, в начале реформы число муниципальных образований в стране возросло почти в пять раз¹. Формально это существенно приблизило местное самоуправление к населению, многие формы участия граждан в решении вопросов местного значения через непосредственные формы демократии (сходы граждан и пр.) стали более реальными. Однако, как свидетельствуют социологические опросы, большого распространения эти формы не получили и остаются «экзотикой» для отечественного местного самоуправления.

Обращает на себя внимание и то, что подобный курс реформы явно противоречит мировой практике, где наблюдаются процессы укрупнения муниципалитетов. Анализ зарубежной практики показывает, что сегодня понятие «доступности» местного самоуправления для граждан характеризуется иными критериями. Не случайно уже в рамках переходного периода реформы во многих республиках и регионах России (в том числе в Башкортостане, где изначально было образовано более 1 тыс. муниципалитетов всех видов) начался процесс укрупнения поселенческих муниципальных образований. С момента начала полномасштабной стадии реформы в стране было ликвидировано более тысячи муниципальных образований. На начало 2012 г. их насчитывалось немногим более 23 тысяч.

На другом полюсе реформы – столь же неоправданное укрупнение муниципальных образований. В некоторых случаях ситуация выглядит даже курьезно. После ликвидации по «требованию» Федерального закона № 131-ФЗ внутригородских муниципальных образований (кроме двух городов федерального значения – Москвы и Санкт-Петербурга) у нас появилось более десятка единых муниципальных образований с населением от 1 млн чел. и выше (есть даже муниципальное образование с населением более 2 млн чел. – Новосибирск). Как можно реально обеспечить самоуправление в рамках таких огромных «муниципальных образований», трудно себе представить даже чисто технически.

Во-вторых, следует признать, что в ходе муниципальной реформы в России был сделан значительный шаг от федеративного государства к унитарному. В соответствии с Конституцией РФ, организация местного самоуправления является предметом совместного ведения Федерации и ее субъектов. При этом Конституция страны фиксирует такую практику «совместного ведения» даже не в деталях, а лишь на уровне «общих принципов» организации местного самоуправления. Именно это вынужденно определило название Федерального закона № 131-ФЗ как закона «Об общих принципах организации...», хотя в действительности никаких «общих принципов» в законе нет, а есть преимущественно жесткая регламентация, что не соответствует не только федеративной природе российской государственности, но и многообразию географических, социально-экономических, демографических и иных особенностей субъектов Федерации.

Наконец, *в-третьих*, надо признать, что итоговый продукт нашей муниципальной реформы во многом оказался мало похож на реальное местное самоуправление. Что, собственно, отличает наше так называемое «местное самоуправление» от той системы местных органов власти, которая существовала, например, в советские годы, при наличии каких предпосылок избираемые населением местные органы управления

¹ На начало первого десятилетия XXI в. Росстат фиксировал наличие в стране примерно 11,7 тыс. муниципальных образований. Однако на деле примерно половина числа органов территориального управления приходилась на местные администрации, находящиеся на сметном финансировании, что не является самостоятельным институтом местного самоуправления в полном смысле слова. Это подтверждается тем, что Минфин России в тот период указывал на наличие в стране примерно 5,5 тыс. местных бюджетов [7, 18].

так «отчуждаются» от системы государственной власти, что становятся именно органами самоуправления граждан? Вопрос этот, как свидетельствует отечественный и мировой опыт, очень непростой и для науки, и для практики муниципального управления.

В советский период конституционно закрепленного понятия «местное самоуправление» долгое время не существовало. В Конституции СССР 1977 г. (в ее первой редакции) речь шла только о местных органах государственной власти и управления (гл. 19), роль которых исполняли Советы народных депутатов. В последней по времени редакции Конституции СССР (от 26 декабря 1990 г.), хотя и в противоречивой форме, но все же обозначилась идея местного самоуправления граждан. При этом Конституция допускала возможность установления полномочий местных органов управления не только законами Союза ССР, но также и законами союзных и даже автономных республик в составе СССР.

Одной только имеющейся ныне формальной конституционной отсылки к тому, что органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти, явно недостаточно. Пока же, с учетом «духа и буквы» Федерального закона № 131-ФЗ, нынешнее российское местное самоуправление представляет собой не инициативный результат развития гражданского общества, а по сути – приращение «снизу» действующей системы государственного управления. От конструкции, изложенной в Конституции СССР 1977 г., нынешнее российское местное «самоуправление» отделяет лишь отсутствие формального указания на его прямую подконтрольность вышестоящим органам государственной власти. Однако при нынешней существенной дотационной зависимости местных бюджетов от бюджетов субъектов Федерации отсутствие такой формальной записи малозначимо.

Традиционно реальное местное самоуправление характеризуется следующими моментами: во-первых, широкие полномочия органов местного самоуправления; во-вторых, достаточные экономические ресурсы, которыми они располагают; и, наконец, в-третьих, развитие местного самоуправления как демократического института гражданского общества, что определяется прежде всего возможностью прямого участия населения в управлении делами территории («прямые формы демократии»). Остановимся кратко на этих составляющих, на том, насколько они были реализованы в ходе реформы, а также на том, что и как следует изменить в ходе логического продолжения муниципальной реформы и дальнейшего развития ее позитивных составляющих.

Прежде всего, остановимся на *проблеме полномочий* органов местного самоуправления. Обозначившаяся в 2011 г. кампания по децентрализации управления и передаче части федеральных полномочий на субфедеральный уровень формально не обошла стороной и сферу муниципального управления. Расширить полномочия местного самоуправления действительно было необходимо, особенно учитывая то, что в первоначальной версии Федерального закона № 131-ФЗ эти полномочия были полностью сведены к функциям администрирования и социального вспомоществования. При своевременности предложений о расширении указанных полномочий нельзя было не согласовать их с реалиями отечественного местного самоуправления, прежде всего, его экономической базы, а также с тем, как финансируются и исполняются уже имеющиеся полномочия по вопросам местного значения. Если вся децентрализация сводится к тому, чтобы сбросить расходные обязательства «вниз», расширив круг полномочий, которые и ныне не финансируются и не исполняются в полной мере, то интересы населения снова окажутся под угрозой ущемления.

При этом надо учесть, что за годы проведения муниципальной реформы в результате многочисленных дополнений к Федеральному закону № 131-ФЗ обозначенный в нем круг вопросов местного значения существенно расширился. Это произошло без принятия каких-либо решений по расширению так называемой

«гарантированной» доходной базы местных бюджетов¹. В результате многие полномочия (например, по поддержке малого предпринимательства) часто так и остаются формальными и не получают реализации в системе муниципального управления.

Кроме того, в ходе реализации реформы не только произошло некоторое расширение полномочий муниципалитетов всех уровней по вопросам местного значения, но и изменилась сама правовая конструкция регулирования этих полномочий. С введением в Федеральный закон № 131-ФЗ статей 14.1, 15.1, 16.1 эта конструкция сместилась с формулы «разрешено только то, что разрешено» к формуле «разрешено все, что не запрещено». Последнее не только увеличило разрыв между обязательными и потенциально возможными полномочиями муниципалитетов, но и еще в большей степени дифференцировало их с точки зрения исполняемости этих полномочий, то есть того воздействия на хозяйственные и социальные процессы, которые муниципалитеты в состоянии осуществить на своих территориях. Примером могут служить принятые в 2011 г. поправки в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» [2], которые позволяют органам местного самоуправления осуществлять те же функции в сфере поддержки инновационной деятельности, которые обозначены в законе для органов государственного управления (ст. 16.2).

Качественные изменения в схеме регулирования полномочий местного самоуправления актуализировали вопрос о *финансово-бюджетной базе* исполнения этих полномочий. В ходе реформы на разных слушаниях по этому поводу год за годом принимаются одни и те же рекомендации: как нормализовать ситуацию в сфере местных финансов, как сократить дотационную зависимость местных бюджетов и тем самым дать российским муниципалитетам возможность нормально исполнять свои полномочия, свои обязательства перед населением. Но «воз и ныне там»: российское местное самоуправление продолжает оставаться у разбитого финансового «корыта». В ходе реформы система местных финансов оказалась еще более «размытой»: число местных бюджетов существенно выросло, а их доля в консолидированном бюджете страны и в консолидированных бюджетах субъектов Федерации существенно сократилась – в среднем по России с 2003 по 2010 г. с 49,4 до 39,6 %.

Местные налоги, выполняющие в мировой практике роль наиболее важного рычага социально-экономического регулирования в сфере муниципального управления, у нас по своей значимости ничтожны. Так, по данным за 2011 г., доля двух местных налогов в доходах местных бюджетов России составила всего 12,7 %, причем более 90 % этих доходов формируется за счет земельного налога. При этом можно напомнить, что в первой половине 1990-х гг. у нас существовало около 20 местных налогов. Конечно, такое количество местных налогов неудобно для населения и усложняет процесс их собираемости. Но и нынешний эрзац местных налогов вряд ли соответствует экономическим нуждам и реалиям российского муниципального управления.

¹Речь идет о налоговых доходах, поступление которых в местные бюджеты гарантировано бюджетным законодательством. Лишь сейчас приняты некоторые, по сути – паллиативные, решения в данном направлении. Так, с 2013 г. в местные бюджеты будут поступать 100 % от стоимости патента и дополнительные 30 % от сельскохозяйственного налога, а также отчисления от штрафов за несоблюдение правовых актов органов местного самоуправления (по нормативу – 100 %). С 2014 г. в местные бюджеты будут поступать дополнительные 10 % отчислений от акцизов на некоторые виды ГСМ. В 2016 г. местные бюджеты пополнятся дополнительными 15 % от суммы штрафов, зачисляемой в федеральный бюджет за негативное воздействие на окружающую среду. Будут отменены некоторые федеральные льготы по земельному налогу, в частности, на участки, ограниченные в обороте и предоставленные для нужд обороны, безопасности и таможенных нужд.

В ходе реформы идея усиления финансовой самостоятельности муниципального управления была провалена. Напротив, существенно усилилась зависимость местных бюджетов от источников финансовой помощи «сверху». В общем объеме доходов местных бюджетов в 2011 г. доля межбюджетных трансфертов (без учета замещающих их дополнительных нормативов) составила почти 61 %. По данным Минфина России, в 2011 г. дотационность свыше 70 % имели 53,4 % всех местных бюджетов, в том числе 50,8 % районных бюджетов и 57,8 % бюджетов сельских поселений. Почти 88 % сельских поселений имели дотационность свыше 30 %. Собственная доходная база местных бюджетов неравномерно распределяется между основными типами муниципальных образований. На бюджеты поселений – самой важной институциональной новации реформы (почти 90 % всех муниципальных образований) – приходится всего 12,3 % всех собственных доходов (в том числе 9,1 % налоговых доходов) и менее 11 % расходов.

Глубоко дотационные местные бюджеты (а по сути – и реализующие их органы местного самоуправления) существуют чисто номинально, в силу широко распространенной ситуации практически полной передачи всех поселенческих полномочий, в том числе бюджетных, на районный уровень. Формально передаются только полномочия по составлению бюджета, но по сути поселения занимаются лишь бюджетно-техническими функциями, что не слишком отличается от дореформенной практики сметного финансирования прежних местных администраций. В таких случаях поселенческий муниципалитет финансирует сам себя и не более того. Однако надо признать, что во многих случаях централизация полномочий на районном уровне вызвана не нежеланием поселенческих муниципалитетов заниматься чем-либо, а необходимостью сохранения целостности и устойчивости функционирования тех или иных отраслей местного хозяйства (например, в сфере ЖКХ, дорожного хозяйства, электросетей и пр.).

Конечно, было бы неправильно представлять всю ситуацию в российском местном самоуправлении только в темных тонах. В регионах России немало муниципальных образований, в том числе поселенческих, где за счет настойчивости и самоотверженного труда муниципальных работников даже в самых сложных условиях удается последовательно решать многие хозяйственные и социальные проблемы территорий, устойчиво поддерживать жизненный уровень основной массы населения. Проблема в том, что эти результаты во многом достигаются не благодаря, а вопреки складывающимся объективным экономическим условиям, а особым образом поддержать эти позитивные примеры и ликвидировать – как лишний груз – формальности местного самоуправления (муниципалитеты-«призраки») в существующей среде правового регулирования очень сложно.

С учетом накопленного опыта можно утверждать: односторонние действия по передаче тех или иных полномочий на муниципальный уровень, вне формирования устойчивой финансовой базы реализации этих полномочий, вне общего усиления роли муниципального звена в решении вопросов хозяйственного и социального развития территорий позитивного результата не обеспечат.

К решению данной задачи следует подойти с двух сторон. С одной стороны, следует определиться с кругом полномочий, которые как собственные целесообразно передать на муниципальный уровень, а также с тем, насколько эти полномочия могут передаваться муниципалитетам на симметричной или асимметричной основе и в какой степени эта передача может регулироваться только федеральными законами и/или законами субъектов Федерации. С другой стороны, следует радикально пересмотреть подходы к формированию местных бюджетов, расширив состав их гарантированных доходных источников, круг местных налогов и права органов муниципального управления по регулированию вопросов их взимания. Лучший вариант – передача в местные бюджеты большей доли НДФЛ и/или введение местной надбавки к федеральному НДФЛ на единую

налоговую базу. Не лишено оснований и такое предложение, как введение местного налога с продаж¹.

Конечно, полностью преодолеть дотационность части местных бюджетов невозможно: такого нет ни в одной стране мира. Однако в целом самодостаточность местных бюджетов должна стать правилом, а не редким исключением. Механизмы финансовой поддержки муниципалитетов должны иметь стимулирующий характер, ориентировать их на снижение степени дотационности местных бюджетов за счет активизации усилий, направленных на развитие экономики территорий. Одновременно надо набраться смелости и принять такое решение: муниципальные образования, чьи бюджеты в течение 10–15 лет не имеют реальных перспектив выхода из ситуации глубокой дотационности, должны быть ликвидированы путем присоединения к другим муниципальным образованиям. Население от этого только выиграет. Другое дело, что данный вопрос нецелесообразно решать «сверху» на основе некоего списка показателей. Как свидетельствует мировой опыт, такие вопросы должны решаться населением через инструменты «прямой демократии», на основе оценки самими гражданами баланса, с одной стороны, выгод и преимуществ, а с другой – риска и ответственности существования самостоятельного муниципального образования, когда население берет на себя основную ответственность за судьбу территории.

С учетом приоритетов модернизации общества и экономики нужно подняться на качественно новую ступень в понимании закономерностей развития и ключевых принципов реформирования российского местного самоуправления. Прежде всего, следует уйти от движения по замкнутому кругу обсуждения, по сути, одних и тех же вопросов: укрупнять муниципальные образования или не укрупнять; передавать им дополнительные полномочия или не передавать; как заткнуть «финансовые дыры» в местных бюджетах и пр. Все это значимые задачи, но их решение все более обзначает себя только как паллиатив стратегических решений в области реформирования отечественного местного самоуправления. Даже лучшие фискальные инструменты способны дать лишь частный эффект в укреплении финансовой базы местного самоуправления. Так, любая надбавка к НДС/Л бесполезна в тех муниципальных образованиях (а их немало), где преобладает не работающее население, а пенсионеры². Местная надбавка к налогу с продаж при нескоординированном введении может привести к неблагоприятному межтерриториальному перераспределению товарных потоков и пр.

Приоритет в определении дальнейшей стратегии муниципальной реформы в том числе должен быть отдан усилиям по социально-экономическому развитию территорий. При этом институты и инструменты такой политики должны приобрести определяющее значение при выборе целесообразных форм институционализации местного самоуправления. Речь идет о подчинении путей совершенствования местного самоуправления инновационно ориентированным планам территориального развития, формированию институтов модернизации регионального звена экономики. Это уже апробированные в отечественной практике особые экономические зоны регионального уровня, индустриальные парки, промышленные округа, промышленно-инновационные кластеры и иные опорные точки социально-экономической «реабилитации» территорий.

С целью активизации роли муниципального звена управления в обеспечении устойчивого роста и модернизации экономики России необходимо, прежде всего,

¹В современной России этот налог вводился дважды: первый раз – в 1991 г. (действовал только один год), второй раз – в 1998 г. в размере 5 %, но уже как региональный налог. В 1998–1999 гг. этот налог был введен в большинстве субъектов Федерации. С 1 января 2004 г. налог с продаж в России не взимается.

²На слушаниях в Государственной Думе РФ говорилось также о наличии большого числа поселенческих муниципальных образований, где основная доля поступающих в местный бюджет отчислений от НДС/Л обеспечивается за счет заработной платы работников бюджетной сферы, то есть имеет место некий «круговорот бюджетных средств» как иллюзия экономической активности на территории.

выделить группу *промышленно-инновационных муниципальных образований*, переведя их на особые принципы формирования местных бюджетов. Речь идет о муниципальных образованиях, которые на деле смогут реализовать возможности прямого участия органов местного самоуправления в поддержке инновационной деятельности и по отношению к которым соответствующие меры налогово-бюджетного стимулирования могут иметь экономически и социально значимый эффект. В эту группу должны попасть российские муниципалитеты, где располагаются федеральные наукограды, федеральные и региональные особые экономические зоны, промышленные парки и индустриальные округа. Правда, надо иметь в виду, что, помимо 14 федеральных наукоградов, еще несколько десятков городов России (по разным оценкам, от 50 до 70) либо заявили о желании получить этот статус, либо закрепили его за собой субфедеральными правовыми актами. Такие города могли бы попасть в число промышленно-инновационных муниципальных образований на основе соответствия критериям, которые должны быть установлены Правительством России¹. Опыт показывает, что стандартные рамки полномочий и налогово-бюджетных регуляторов *явно тесны для данной группы муниципалитетов*, которые в настоящее время активно выступают за изменение системы финансирования наукоградов, а также порядка взаимодействия этих субъектов инновационной деятельности с органами местного самоуправления [см., напр.: 46]. В итоге речь идет о подчинении дальнейшей реформы местного самоуправления инновационно ориентированным планам территориального развития, формированию системы институтов модернизации регионального звена национальной экономики, утверждению новых форм организации хозяйственной деятельности во всех ее основных видах, в том числе в аграрном секторе экономики (например, создание единых сельских муниципальных районов, агрогородков и пр.).

Подводя итоги, следует отметить, что в настоящее время нецелесообразно принимать новые дополнения к Федеральному закону № 131-ФЗ. Уже достаточно ясно, что отдельные поправки ситуацию радикально не улучшить. Для эффективного включения местного самоуправления в решение задач устойчивого развития и модернизации российской экономики следует, прежде всего, выработать *долговременную концепцию развития отечественного местного самоуправления* и только после этого решать, что должно стать нормативно-правовой базой реализации этой стратегии. По нашему мнению, эту задачу может выполнить только принятие полной новой редакции Федерального закона № 131-ФЗ. Эта редакция должна восполнить еще не компенсированные многочисленными поправками просчеты первоначальной версии закона, но главное – она должна отразить те новые экономические и социально-политические реалии, которые определяются курсом на модернизацию экономики и общества. Прежде всего, новая редакция Федерального закона № 131-ФЗ должна интегрировать как обязательную к исполнению систему экономически ориентированных полномочий муниципалитетов, которые ныне «разбросаны» в различных федеральных законах. Кроме того, закон должен закрепить формы и направления деятельности муниципальных институтов развития, а также возможности их взаимодействия с муниципальной администрацией. Закон должен отразить основные направления и формы муниципально-частного партнерства, закрепить приоритетность задач инновационного развития в практике закупок товаров и услуг для муниципальных нужд, а также особенности целей и инструментов стратегического планирования на муниципальном уровне.

Принципиально важно отразить в законе специфику целей и инструментов муниципального управления и формирования местных бюджетов в рамках действующих территориальных институтов развития федерального, регионального и местного уровней, в том числе в плане возможного выделения названной выше особой группы промышленно-

¹ Концептуально эти критерии могут быть близкими к тем, которые установлены для федеральных наукоградов Федеральным законом от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» в редакции от 27 декабря 2009 г., а соответствующий статус может устанавливаться не «навечно», а только на определенное время.

инновационных муниципалитетов. Последние, на наш взгляд, должны иметь право создавать свои институты развития, параллельно с действующими аналогичными институтами федерального и регионального уровней, но с учетом особенностей задач модернизации, решаемых именно в муниципальном звене управления. В заключение подчеркнем: при разработке дальнейшей стратегии муниципальной реформы нельзя повторять ошибок, характерных для начальной версии Федерального закона № 131-ФЗ, которая была принята в отсутствие серьезных концептуальных проработок и научной экспертизы. Активизация роли муниципального звена управления в модернизации экономики страны может быть достигнута только в рамках новой стратегии развития экономико-правовых и институциональных основ местного самоуправления, разработанной на началах открытости, широкой общественной и научной экспертизы.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изменениями и дополнениями).
3. Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
4. Борисов А.А. О необходимости совершенствования законодательства о наукоградах Российской Федерации // Практика муниципального управления. – 2011. – № 7. – С. 69.
5. Глисин Ф.Ф., Разин В.Л., Хабарова Т.В. Наукограды в современной экономике России // Инновации. – 2011. – № 2. – С. 71–76.
6. Капицын В. О некоторых правовых аспектах развития наукоградов в России // Самоуправление. – 2012. – № 5. – С. 19–20.
7. Проблемы и перспективы муниципальной реформы в Российской Федерации. – М.: ИЭ РАН – ИЗАК при Правительстве РФ, 2008.

Местное самоуправление в России: «хотели как лучше, а получилось...»

И.РЫСАЕВ, Э.ХАБИБРАХМАНОВА

Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ) был принят в октябре 2003 г., однако вступление закона в полную силу произошло только в 2009 г. (но в некоторых регионах, в том числе в Республике Башкортостан, – в 2006 г.). В преддверии десятилетия с момента принятия закона хотелось бы подвести некоторые итоги его реализации: что было намечено, удалось ли это осуществить в полной мере и что еще предстоит сделать?

Вначале несколько слов следует сказать об институте местного самоуправления в целом. В чем же заключается основной смысл местного самоуправления? Для чего оно необходимо обществу? Во многих западноевропейских странах институт местного самоуправления как автономное функционирование жизнедеятельности территориальных общностей людей (городских коммун) появился в период

Рысаев Ильшат Шавалиевич, канд. филос. наук, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ). E-mail: bagsu_gmu@mail.ru
Хабибрахманова Эльвира Хабибовна, канд. социол. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления БАГСУ

средневековья (X–XI вв.) естественным образом, задолго до образования единой системы государственного управления. В процессе формирования государственных структур управления и политико-административных институтов власти местное самоуправление встраивалось в эту систему, передавая государству часть своих полномочий. В отличие от Запада в пореформенной России местное самоуправление формировалось, наоборот, преимущественно путем передачи властных полномочий от государства местным сообществам, поэтому справедливо подчеркивается «дарованный» характер местного самоуправления. Как бы то ни было, *местное самоуправление – это не самоцель, а особый механизм реализации прав и свобод, потребностей и интересов граждан. Основным смыслом местного самоуправления является развитие мотивации людей, пробуждение их социальной активности и энергии на основе самоорганизации и реального участия в управлении.*

Анализируя местное самоуправление как качественную характеристику осуществления управленческой деятельности или публичной власти в конкретном пространстве и времени, можно выделить следующие этапы его развития: возникновение, становление, полноценное функционирование, кризис. На каком же этапе находится местное самоуправление в современной России? Удалось ли ему проявить свои сущностные признаки?

Некоторые исследователи, рассматривая развитие местного самоуправления за период с 2003 по 2013 г., отмечают, что все эти годы происходило становление института местного самоуправления, и оно еще полностью не реализовало свои возможности. Другие же говорят о процессах реформирования местного самоуправления, подчеркивая тем самым, что этот институт существовал и ранее, но требовал кардинальных изменений. Принципиальным признаком для различения этих процессов, по нашему мнению, является характер осуществления местной власти, определяющийся тем, кто управлял и управляет местными территориями: государство, органы местного самоуправления, непосредственно граждане или все эти субъекты вместе на основе разделения полномочий.

Участие граждан в местном самоуправлении. В Европейской хартии местного самоуправления под местным самоуправлением понимается «право и способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, в соответствии со своей компетенцией и в интересах местного населения». В свою очередь, в Федеральном законе № 131-ФЗ местное самоуправление понимается как народовластие, то есть как «форма осуществления народом своей власти, обеспечивающая в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных федеральными законами, – законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций». С точки зрения принципов демократии определение местного самоуправления в Федеральном законе № 131-ФЗ выглядит даже более демократичным, чем в Европейской хартии. Но наличие в законе, казалось бы, незначительной оговорки с союзами «и (или)» имело впоследствии принципиальное значение. В реальной практике местного самоуправления союз «и» практически исчез и был заменен союзом «или», что фактически означало осуществление местного самоуправления преимущественно органами муниципального управления. Население муниципальных образований, по сути будучи главным субъектом осуществления местного самоуправления (это и является сущностным признаком данного института), было отодвинуто на второй план. В России возникла парадоксальная ситуация: у исполнительных органов местного самоуправления оказалось больше властных полномочий, чем у представительных, в то же время они неподконтрольны населению. Хотя эту ситуацию пытались скорректировать путем внесения поправок в

Федеральный закон № 131-ФЗ (2009 г.) об усилении контроля со стороны представительных органов муниципальных образований за деятельностью глав муниципальных образований, фактически до сих пор ничего существенно не изменилось. Одновременно органы местного самоуправления в финансовом отношении оказались в большой зависимости от органов государственной власти (а в некоторых регионах – и по механизму их формирования).

В силу определенных объективных и субъективных причин (главная среди них – сильная зависимость от вертикали государственной власти) органы муниципального управления в настоящее время фактически не заинтересованы в реальном вовлечении граждан в осуществление местного самоуправления и нередко объясняют это тем, что само население еще не готово к самоуправлению. С другой стороны, дефицит властных полномочий у самих органов муниципального управления и недоверие к ним со стороны населения также снижают интерес населения к участию в осуществлении местного самоуправления. На этом основании органы местного самоуправления в основном «замыкают» на себя управленческую ответственность и пытаются монопольно решать все вопросы местного значения, увеличивая тем самым степень управленческого отчуждения населения, что в свою очередь приводит к дальнейшему росту иждивенческих настроений и социальной пассивности населения муниципальных образований. Управленческое отчуждение населения, таким образом, становится одновременно причиной и следствием неэффективности системы местного самоуправления. Необходимо добавить, что в условиях централизации и укрепления вертикали государственной власти реальное местное самоуправление не вписывается в существующую модель социального управления. «Развитие местного самоуправления как относительно самостоятельного и автономного уровня власти со своей особой миссией фактически исчезло из приоритетов государственной политики... интерес государства к реальному местному самоуправлению возрастал в периоды кризиса в экономике и слабости государственной власти и ослабевал в периоды быстрого развития и модернизации общества» [1, 60]. Поэтому в конечном счете основной причиной управленческого отчуждения населения в системе местного самоуправления является не столько нежелание муниципальных органов власти развивать местную демократию, сколько незаинтересованность государства предоставлять достаточную свободу местным сообществам. Преодолеть социально-управленческое отчуждение населения можно только путем вовлечения граждан в процессы принятия управленческих решений по вопросам местного значения. Государству необходимо возложить на органы местного самоуправления юридическую ответственность за вовлечение граждан в самоуправленческие процессы; тогда, возможно, изменится роль и характер их деятельности – от формального отношения к этой проблеме в сторону создания условий для реального вовлечения населения в осуществление местного самоуправления и развития самоорганизации социальных субъектов. В свою очередь органам государственной власти необходимо «разомкнуть» вертикаль власти, сохранив за собой только «рамочный» контроль над органами местного самоуправления, а основные контролирующие функции предоставить населению и институтам гражданского общества.

Таким образом, с точки зрения осуществления народовластия десятилетний период развития местного самоуправления в России можно охарактеризовать только как этап становления (реформировать можно то, что уже сложилось, сформировалось). Но и этот этап можно считать незавершенным, поскольку не удалось добиться полноценного участия граждан в осуществлении местного самоуправления.

Для анализа состояния местного самоуправления в современной России, кроме проблемы участия граждан, необходимо остановиться и на таких аспектах, как финансовые и экономические основы местного самоуправления, разграничение предметов ведения и компетенций, вопросы местного значения, территориальная организация местного самоуправления, организационные структуры его осуществления. Рассмотрим данные аспекты более подробно.

Финансовые основы местного самоуправления. В настоящее время большинство муниципальных образований не имеют достаточной финансово-экономической базы для эффективного решения вопросов местного значения. Федеральный закон № 131-ФЗ оставил за муниципалитетами только бюджетные средства, при этом основная ставка была сделана на межбюджетные отношения, а роль собственных доходов в местных бюджетах минимальна. Полномочия органов местного самоуправления не обеспечены собственными финансовыми ресурсами, доля финансовой помощи многим муниципалитетам достигает 90 % и более; стимулы к приращению доходной базы отсутствуют. При таких условиях бюджеты муниципальных образований сложно назвать полноценными, они больше напоминают смету расходов. Но результаты деятельности органов местного самоуправления напрямую зависят от их финансовых возможностей. Городские и сельские поселения в настоящее время имеют незначительный объем налоговых доходов и, соответственно, низкий уровень социально-экономического развития. Опыт развитых стран показывает, что для обеспечения самостоятельности местного самоуправления доля собственных доходов должна составлять не менее 75 %. Финансовая зависимость от вышестоящих бюджетов приводит к закреплению иждивенчества на местах, к неоправданному увеличению расходов, а иногда и к реализации местными элитами собственных интересов с использованием коррупционных схем. В такой ситуации муниципалитетам выгоднее наращивать задолженность, поскольку это напрямую влияет на объемы выделяемых им трансфертов. Этот механизм прекрасно понимают руководители муниципальных образований. Среди них даже бытует мнение: «зачем развивать налогооблагаемую базу, если дополнительно заработанные нами средства пропорционально уменьшают размеры получаемых дотаций?». Закрепление налога на прибыль за местным уровнем, конечно же, активизировало бы интерес муниципальных органов власти к развитию предпринимательства. Сегодня же у них преобладает стремление максимально «выжать» поступления в бюджет в основном с арендной платы.

Таким образом, сохранение ведущей роли федерального центра при определении правил в области налогообложения и осуществлении властного контроля над их выполнением приводит к снижению финансовых стимулов муниципалитетов при решении вопросов местного значения, что является одной из главных проблем муниципальной реформы.

Экономические основы местного самоуправления. В соответствии с положениями Федерального закона № 131-ФЗ экономическую основу местного самоуправления составляют находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований (ст. 49). При этом муниципалитет может иметь только то имущество, которое ему необходимо для выполнения полномочий по решению вопросов местного значения (так называемый «закрытый список имущества»). Вследствие этого местные бюджеты крупных муниципалитетов потеряли до 15 % собственных доходов. На сегодняшний день основными проблемами в сфере управления муниципальной собственностью являются следующие: не полностью разграничены объекты собственности в муниципальных образованиях между уровнями власти, в том числе земля; не все вопросы местного значения, установленные в статьях 14–16 Федерального закона № 131-ФЗ, в полной мере обеспечены муниципальным имуществом. За годы реформ муниципальное имущество несколько раз переходило от одного собственника к другому (от муниципалитета к государству и наоборот). В результате муниципалитеты потеряли часть своего имущества, причем наиболее рентабельную (предприятия торговли, общепита, «бытовки» и др.). В муниципальной собственности остались главным образом нерентабельные предприятия с высокой долей износа имущества. Процессу «вымывания» муниципальной собственности (в основном социальной сферы) способствовала и вынужденная приватизация имущества или его репрофилирование самими муниципалитетами вследствие отсутствия достаточных средств для его

содержания в соответствии с требованиями Федерального закона № 131-ФЗ. Таким образом, в настоящее время экономическая база многих муниципалитетов не позволяет им оказывать качественные муниципальные услуги, особенно в сельской местности, и тем более эта база не может служить достаточным источником получения доходов.

Решение вопросов местного значения. Что касается вопросов местного значения, то их перечень, установленный для муниципальных образований каждого вида (ст. 14–16), с момента принятия Федерального закона № 131-ФЗ подвергался корректировке более 20 раз. При этом перечень вопросов местного значения поселения увеличился на 12 пунктов, муниципального района – на 8, городского округа – на 11 без соответствующего финансового обеспечения [см. подр. 2, 4–5]. Вследствие этого многие вопросы до сих пор остаются нерешенными или решенными лишь частично, что в свою очередь приводит к снижению качества жизни населения муниципальных образований. Общий перечень полномочий по решению вопросов местного значения, установленный в ст. 17 Федерального закона № 131-ФЗ, корректировался 9 раз. За основу изменения полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения был взят количественный критерий, а не принципы рациональности и соразмерности с соответствующим научным обоснованием. Если проанализировать перечень вопросов местного значения муниципального района (городского округа), то можно заметить, что 1/3 вопросов – это по сути государственные полномочия, переданные муниципалитетам в виде вопросов местного значения. Кроме того, у муниципалитетов есть отдельные переданные государственные полномочия и факультативные полномочия (ст. 14.1, 15.1, 16.1), которые они могут осуществлять на добровольной основе без соответствующего дополнительного финансирования, а также дополнительные полномочия, предусмотренные в федеральном отраслевом и региональном законодательстве. Таким образом, по существу и в компетенциях органов местного самоуправления преобладает государственное начало.

В целом основными проблемами в этой сфере являются следующие:

- необоснованное увеличение перечня вопросов местного значения и, наоборот, отсутствие в нем некоторых важных местных вопросов;
- несоответствие компетенции ресурсам, а также отсутствие стандартов решения вопросов местного значения;
- отсутствие четких принципов разграничения компетенций, полномочий и предметов ведения в сфере решения вопросов местного значения между муниципальным районом и поселениями;
- «вымывание» компетенционной и организационной самостоятельности поселений в результате передачи необоснованно широких полномочий по решению вопросов местного значения муниципальным районам.

Территориальная организация местного самоуправления. Что касается территориальной организации местного самоуправления, то в Федеральном законе № 131-ФЗ предусматривалось введение поселенческого принципа. Поселение – это место компактного проживания людей, обеспеченное соответствующей социально-экономической инфраструктурой. В зарубежной практике в этом смысле существуют две модели территориальной организации местного самоуправления: модель, в которой муниципальные образования самостоятельны и не зависят друг от друга; модель, в которой предусматривается подчиненность нижестоящего уровня местного самоуправления вышестоящему (так называемый «принцип матрешки»).

В Российской Федерации установление границ муниципальных образований проходило достаточно спешно и преимущественно в рамках сложившегося еще в советское время административно-территориального деления. Редко где принимались во внимание перспективные возможности социально-экономического развития муниципальных образований с учетом их ресурсной, демографической, кадровой обеспеченности. Проектирование территорий муниципальных образований было осуществлено без соответствующего научного обоснования. В итоге было создано множество мелких, недееспособных в решении вопросов местного значения

муниципальных образований, что по прошествии 3–4 лет объективно привело к необходимости их укрупнения. Укрупнение муниципальных образований было вызвано уменьшением государственных дотаций и необходимостью в связи с этим оптимизации местных бюджетов. При этом редко где учитывались такие критерии, как доступность местной власти для населения, в том числе территориальная, и улучшение качества предоставляемых муниципальных услуг.

Дискуссионным в связи с этим является и вопрос создания муниципальных районов. Формирование районного уровня местного самоуправления было обусловлено необходимостью эффективного решения вопросов межпоселенческого значения. Однако в связи отсутствием у большинства муниципальных районов самостоятельной территории и населения как основных признаков муниципального образования встал вопрос о том, чем же все-таки администрации этих районов будут заниматься и кем управлять. И он был решен очень просто – сельскими поселениями. Но если сельские поселения юридически и экономически самостоятельны (как предполагалось вначале) и несут полную ответственность перед законом, то «командовать» ими вроде бы никто не должен. В этой ситуации под предлогом отсутствия у поселений финансовых, кадровых и других ресурсов на районный уровень было передано решение многих вопросов местного значения поселений посредством заключения соглашений и соответствующего финансового обеспечения. Хотя здесь можно было бы идти по пути укрепления возможностей сельских администраций по решению вопросов местного значения. Однако более целесообразным сочли другой подход. Кстати, в соответствии с ч. 4 ст. 15 Федерального закона № 131-ФЗ органы местного самоуправления отдельных поселений, входящих в состав муниципального района, вправе заключать соглашения с органами местного самоуправления муниципального района о передаче им осуществления части своих полномочий по решению вопросов местного значения за счет межбюджетных трансфертов, предоставляемых из бюджетов этих поселений в бюджет муниципального района в соответствии с Бюджетным кодексом РФ. Вопрос о природе ответственности за ненадлежащее исполнение полномочий по решению вопросов местного значения является малоисследованным и дискуссионным.

Для дальнейшего обеспечения «муниципальной полноценности» районов, а также с целью экономии бюджетных средств с 1 января 2011 г. в ч. 2 ст. 34 Федерального закона № 131-ФЗ была внесена следующая поправка: «уставами муниципального района и поселения, являющегося административным центром муниципального района, может быть предусмотрено образование местной администрации муниципального района, на которую возлагается исполнение полномочий местной администрации указанного поселения. В этом случае в поселении, являющемся административным центром муниципального района, местная администрация не образуется».

Конечно же, при рассмотрении вопросов взаимоотношений администраций муниципальных районов и сельских поселений было бы целесообразно четко обозначить их функции и задачи. Районные администрации могли бы стать для сельских администраций помощниками, консультантами по вопросам оказания информационно-методической, юридической помощи, привлечения инвестиций, выравнивания бюджетной обеспеченности и т. д. Да, они этим сегодня уже занимаются, но, к сожалению, традиционный административно-командный менталитет районных администраций постоянно дает о себе знать. Как органы государственной власти держат районные администрации на «коротком поводке», так и районные администрации пытаются «понукать» сельскими. Поэтому главы сельских администраций часто жалуются на все возрастающее число проверок и усиление контроля как со стороны контрольно-надзорных органов государственной власти, так и со стороны районных администраций.

Организационные основы местного самоуправления. Внимания заслуживает также вопрос об организационных структурах осуществления местного самоуправления. В Федеральном законе № 131-ФЗ представлены три модели формирования органов местного самоуправления: 1) прямые выборы населением главы

исполнительного органа муниципального образования, являющегося одновременно и главой муниципального образования; 2) назначение главы местной администрации на должность по контракту, заключаемому по результатам конкурса на замещение указанной должности (модель «сити-менеджера»), при этом выбор главы муниципального образования осуществляется депутатами из своего состава (предусматривается совмещение этой должности с должностью председателя представительного органа); 3) выборы населением главы муниципального образования, являющегося одновременно и председателем представительного органа, а также назначение главы местной администрации на должность по контракту, заключаемому по результатам конкурса на замещение указанной должности. Уставом муниципального образования, имеющего статус сельского поселения, внутригородского муниципального образования города федерального значения, может быть предусмотрено формирование исполнительно-распорядительного органа, возглавляемого главой муниципального образования, исполняющим полномочия председателя представительного органа муниципального образования (так называемая модель «три в одном»).

Структура органов местного самоуправления в случае создания вновь образованного муниципального образования в Республике Башкортостан такими муниципальными образованиями в 2005 г. были городские округа, муниципальные районы и городские поселения) определяется населением на местном референдуме или представительным органом муниципального образования и закрепляется в уставе муниципального образования.

Проведение местного референдума по вопросу определения структуры органов местного самоуправления вновь образованного муниципального образования обеспечивают органы государственной власти субъекта Российской Федерации при наличии соответствующей инициативы жителей вновь образованного муниципального образования. При отсутствии предусмотренной Федеральным законом № 131-ФЗ инициативы граждан о проведении местного референдума структура органов местного самоуправления определяется представительным органом вновь образованного муниципального образования после его избрания.

В Республике Башкортостан перехода к избранию глав районов и городов непосредственно населением так и не произошло. Структура органов местного самоуправления вновь образованных муниципальных образований была определена на местном референдуме 27 марта 2005 г. Но здесь необходимо отметить один нюанс, который до сих пор будоражит общественное мнение. Формулировка вопроса в бюллетене была такова, что его трудно было понять даже специалистам: «Согласны ли Вы с тем, чтобы в соответствии с требованиями Федерального закона “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”, инициированного Президентом РФ В.В.Путиным, была установлена следующая структура органов местного самоуправления муниципального образования города (района): представительный орган муниципального образования (Совет), председателем которого является избираемый из его состава глава муниципального образования (Председатель Совета); местная администрация муниципального образования (Администрация) во главе с главой местной администрацией (Глава Администрации)?» [4]. При этом не был указан самый принципиальный вопрос: кем же все-таки избирается глава местной администрации – населением на выборах или же он назначается по контракту. Также при проведении референдума в бюллетене не были четко указаны все три модели для осуществления объективного выбора.

Если рассматривать тенденции реализации вышеназванных моделей по России в целом, то можно говорить о том, что все большее количество городских округов, особенно региональных столиц и муниципальных районов, сегодня выбирают модель, при которой глава муниципального образования возглавляет представительный орган, а главу исполнительного органа назначает

представительный орган по предложению конкурсной комиссии по контракту, то есть идет переход к модели «сити-менеджеров», которые фактически являются назначенцами руководителей регионов. Процесс внедрения модели «сити-менеджера», охвативший всю территорию России, носит, по мнению экспертов, выраженную политическую окраску, в связи с чем введение данного института с поразительным рвением подхватили органы государственной власти всех субъектов Федерации [3, 21]. Несмотря на определенные управленческие преимущества характерные для этой модели, в целом она пока приводит только к усилению зависимости глав местных администраций от глав регионов и дальнейшему «огосударствлению» местного самоуправления.

Несколько слов хочется сказать и о должности главы муниципального образования. С нашей точки зрения, появление этой должности внесло дополнительную неопределенность в осуществление муниципальной власти. Законодатели ввели ее с целью реализации принципа разделения власти в муниципальных образованиях, однако на деле эта должность стала чисто номинальной, поскольку реальные властные полномочия все равно сконцентрированы в исполнительных органах местного самоуправления.

Таким образом, анализ актуальных и нерешенных проблем современного местного самоуправления показывает, что их накопилось немало. Кроме указанных выше, есть и другие. Например, это проблемы кадрового обеспечения органов местного самоуправления, развития муниципальной службы, институтов гражданского общества на местах, предпринимательства, межмуниципального сотрудничества и др. Есть серьезные претензии и к нормативно-правовому обеспечению местного самоуправления. На сегодняшний день сложилась ситуация несоответствия правовой и финансовой моделей местного самоуправления реальной практике. В том числе об этом свидетельствуют постоянные поправки, изменения и дополнения, вносимые в федеральное законодательство. Хотя многие поправки направлены на улучшение, устранение пробелов и противоречий в законе, в целом они отражают тенденции дальнейшего «огосударствления» местного самоуправления.

Особенно остро указанные проблемы проявляют себя на уровне сельских поселений, а некоторые из них уже приобрели хронический характер. Очевидно, что в конечном счете многие из этих проблем связаны с отсутствием ясных и четких стратегических ориентиров в социально-экономическом развитии сельских территорий, с кризисом их производственно-экономических основ, низким уровнем собственных доходов местных бюджетов, снижением уровня и качества жизни граждан, сокращением социальной инфраструктуры муниципальных образований. Все это приводит к дальнейшей депопуляции населения и деградации территорий, особенно мелких и средних муниципалитетов. В Российской Федерации принята Концепция устойчивого развития сельских территорий до 2020 г., однако финансовое обеспечение ее реализации также вызывает много вопросов. В этих условиях усиливается зависимость муниципальных образований от федеральных и региональных органов государственной власти. Эксперты справедливо отмечают, что за последние десять лет де-факто идет процесс «огосударствления» местного самоуправления, повышения его ответственности перед государством, а не перед населением, централизации средств и снижения бюджетной самостоятельности местного самоуправления. К примеру, почему органы местного самоуправления, не входящие в структуру органов государственной власти, отчитываются за эффективность своей деятельности только перед органами государственной власти, но не отчитываются перед населением? Все еще сохраняется абсурдная практика передачи средств от муниципальных образований в бюджеты вышестоящих уровней, чтобы затем их возвращать в те же муниципальные образования в качестве межбюджетных трансфертов.

При разработке Федерального закона № 131-ФЗ была предпринята попытка перехода от модели государственного управления на местах к модели местного

самоуправления, однако реализовать эту идею в полной мере так и не удалось. Очевидно, не изменив парадигму государственного управления, не удастся в полной мере раскрыть потенциал местного самоуправления. «...Нулевые годы были не просто нулевыми годами для местного самоуправления. Они стали годами деградации самоуправления. И это никаким образом не компенсируется теми новациями в муниципальном управлении, которые принесли с собой 2003–2011 гг. Старательно выстраиваемая «вертикаль власти» не стала вертикалью контроля, порядка и управления, вертикалью закона. К сожалению, она стала для муниципалитетов вертикалью подавления творческой инициативы, энтузиазма, самоорганизации...» [5, 4]. Понятно, что в конечном счете существующая сырьевая модель российской экономики, отсутствие среднего класса как основы демократии в обществе спровоцировали развитие центристских и авторитарных тенденций в системе государственной власти, а это в свою очередь привело к метаморфозам в становлении и развитии местного самоуправления как института публичной власти.

В итоге возникает резонный вопрос: Что будет с местным самоуправлением в России? На наш взгляд, возможны различные сценарии развития событий:

– *первый вариант* – постепенная и реальная демократизация общества и децентрализация системы государственного управления с учетом особенностей и стратегии социально-экономического развития страны, при одновременном повышении уровня ответственности руководителей регионов и муниципалитетов за результаты по развитию территорий;

– *второй вариант* – отсутствие кардинальных изменений в системе осуществления государственной и муниципальной власти, что приведет к дальнейшей деградации территорий и «вымыванию» социального капитала;

– *третий вариант* – возврат к местному государственному управлению на основе преобразования администраций муниципальных районов и городских округов в местные органы государственного управления.

По какому сценарию будет развиваться местное самоуправление в России при нынешнем уровне централизации власти, зависит от политической воли руководства страны. Отрадно, что федеральный центр осознает необходимость дальнейшего развития местного самоуправления, и уже предпринимаются конкретные шаги в этом направлении. Теперь в срочном порядке необходимо разработать и принять Концепцию и Программу развития местного самоуправления в России и в регионах (кстати, концепцию и программу его внедрения в России необходимо было разработать еще до принятия Федерального закона № 131-ФЗ), придав тем самым «второе дыхание» этому институту, предназначение которого состоит в подключении энергии масс и развитии их мотивации к улучшению качества и уровня жизни на местах.

Литература

1. Бабун Р. Местное самоуправление в эпоху модернизации: изменение роли местной власти в зависимости от ослабления или усиления федерального центра // Муниципальная власть. – 2010. – № 6.
2. Доклад о развитии местного самоуправления в Российской Федерации и задачах ВСМС // Вопросы местного самоуправления. – 2012. – № 1.
3. Костюков А.Н. Метаморфозы в развитии местного самоуправления // Городское управление. – 2011. – № 7.
4. Местный референдум на территории муниципальных образований 27 марта 2005 г. [Электронный ресурс] // Центральная избирательная комиссия Республики Башкортостан. – <http://www.bashkortostan.vybory.izbirkom.ru/region/region/bashkortostan?action>
5. Шапиро Л. Обращение к читателям // Местное самоуправление. – 2011. – № 12.

Муниципальная реформа в России: проблемы, достижения, перспективы

М.ХАЛИКОВ

Местное самоуправление было и остается не только одной из самых важных, но и одной из наиболее сложных и проблемных подсистем современного российского общества. В значительной мере это обусловлено исторически сложившимися особенностями местного управления в нашей стране, когда решение вопросов местного значения жестко регламентировалось сверху, оставляя местной власти лишь незначительные и несущественные права и ресурсы. На определенных этапах развития российской государственности такая централизация была вполне оправданной, поскольку обеспечивала необходимую концентрацию и равномерное распределение ресурсов, а также относительно упорядоченную организацию общественной жизни на местах. Эффективность такой модели управления на конкретной территории в значительной степени определялась качествами местного руководителя, местной элиты и условиями их деятельности. В исторической ретроспективе это мог быть и воевода, посаженный на кормление вотчинным боярином, и выбранный «лучшими людьми» земский староста начала XVII в., и советский председатель районного исполнительного комитета, избранный депутатами районного совета. Недостатками такой системы организации местного управления были пассивность и бесправие граждан, иждивенческая позиция как населения, так и руководителей в решении вопросов местного значения.

С нашей точки зрения, можно выделить три принципиальные особенности местного самоуправления в России, которые до сих пор так или иначе определяют его функционирование: общинный характер местного самоуправления; дарованный, навязанный сверху характер местного самоуправления; организационно-распорядительный характер решения вопросов местного значения [1, 49]. Анализ этих особенностей приводит нас к выводу, что в конечном счете формирование централизованной системы организации местного самоуправления было обусловлено объективными причинами, поскольку население в силу определенного типа организации своей жизни не отличалось самостоятельностью, инициативностью, реальной заинтересованностью в управлении местными делами.

С течением времени потребности общественного развития, необходимость обеспечения конкурентоспособности российского общества все больше требовали усиления демократических, самоуправленческих начал в организации местного управления. Однако в России все попытки привлечь население к реальному управлению не увенчались успехом. Ни выборность земских и губных старост в эпоху Ивана Грозного, ни петровские магистраты, ни даже земская реформа Александра II не привели к реальному изменению положения. В лучшем случае мог быть достигнут компромисс двух тенденций – централизации и децентрализации управления, как это было сделано, например, в рамках губернской реформы Екатерины II или в Советском Союзе, где всеобщая формальная выборность сочеталась с жесткой субординацией всех звеньев управления в рамках единой государственной вертикали.

Халиков Марат Ильич, канд. филос. наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: halikov_marat@mail.ru

Необходимо сделать еще одно замечание общего порядка. Все более или менее эффективные системы местного самоуправления в России становятся возможными только при условии сильной и ответственной центральной власти, которая, с одной стороны, отвечает за эффективность функционирования всех подсистем, в том числе и местного управления, и потому готова делегировать на этот уровень власти все необходимые ресурсы. С другой стороны, сам центр при этом ничего не теряет в отличие от региональной элиты, которой в данном случае, напротив, придется делиться и административными, и материально-финансовыми ресурсами с нижними этажами публичной власти; при этом центр, как правило, не снимает с региональной власти ответственности за состояние дел на местах.

Новейшая российская история в полной мере подтверждает эти оценки. После распада Советского Союза относительно сбалансированная модель государственного местного управления стала невозможной и естественным образом перестала существовать. России нужно было найти оптимальную модель местного самоуправления применительно к новым условиям организации общественной жизни. Основными элементами этих новых условий, по нашему мнению, выступали принципы рыночной экономики (свобода хозяйственной деятельности, социальная и имущественная дифференциация, ответственность социальных и экономических субъектов, многообразие видов собственности и т. д.), а также принципы правового государства (гарантии прав личности, политическая конкуренция, партнерский тип отношений между государством и гражданами и т. д.).

К сожалению, Россия здесь допустила классическую управленческую ошибку, попытавшись сразу от тоталитарного общества перейти к правовому, минуя промежуточный, но обязательный авторитарно-административный этап. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», принятый в 1995 г., оказался наивной попыткой сразу построить местное самоуправление «как на Западе». Концепция, которая была положена в его основу, была вполне современной, она соответствовала Европейской хартии местного самоуправления, однако не соответствовала условиям постсоветской России. В рамках данного подхода федеральный центр определял только самые общие принципы организации и функционирования местного самоуправления в России. По существу, решающую роль в формировании и осуществлении деятельности органов местного самоуправления играли субъекты РФ, регламентирующие в своих нормативных актах структуру и полномочия этих органов, а также механизм их взаимоотношений с органами государственной власти. Однако эта схема распределения полномочий между центром и субъектами федерации в организации местного самоуправления, успешно применяемая на практике в западных федеративных государствах, в России не сработала. Оказалось, что региональные органы власти не были в достаточной степени заинтересованы в развитии самостоятельности органов местного самоуправления, а сами местные сообщества не могли корректно отстаивать свои права. В очередной раз непродуманная «демократизация» общества привела, с одной стороны, к анархии и дезорганизации работы, а с другой – к жесткому диктату местных руководителей.

Тем не менее, в некоторых регионах издержки формирования новой системы местного управления были минимизированы как раз за счет введения промежуточного авторитарно-административного этапа. Ряд субъектов РФ, в число которых входил и Башкортостан, реализовали в середине 1990-х гг. так называемое местное государственное управление, что позволило обеспечить преемственность и более плавно перейти от советской модели к современной системе местного самоуправления. Да, местное государственное управление минимизировало

демократический потенциал населения, можно даже говорить о том, что оно лишало горожан права на местное самоуправление, но оно в то смутное время позволило сохранить контроль государства над городами и районами. Государственный контроль ограждал население от криминализации муниципальной власти, разворовывания муниципальной собственности, создал условия для оптимального взаимодействия всех уровней власти в решении вопросов местного значения. Однако следует помнить, что модель местного государственного управления могла быть действенной только в течение переходного этапа, в долгосрочной перспективе она была обречена на провал.

Второй этап развития местного самоуправления в России начинается с подписания В.В.Путиным в июне 2001 г. указа о создании комиссии по разграничению полномочий между уровнями власти. Итогом работы комиссии стало принятие осенью 2003 г. новой редакции Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Отношение к закону сразу сложилось неоднозначное, а в сильных субъектах Федерации он был принят в штыки. Законодательные органы значительного числа субъектов РФ летом 2003 г. дали отрицательное заключение на проект закона. Субъекты РФ увидели в законе, во-первых, откровенную попытку унифицировать систему местного самоуправления без учета региональных особенностей, во-вторых, жесткую регламентацию на уровне федерального центра всех элементов местного самоуправления, а в-третьих, прямое ограничение возможностей региональных органов власти влиять на деятельность органов местного самоуправления.

Недовольны законом были и руководители муниципальных образований: они лишались гарантий формирования доходной части своих бюджетов и в обмен на сомнительную, с точки зрения большинства глав муниципальных образований, возможность поправить состояние своих муниципалитетов за счет собственного профицитного бюджета получали риски муниципального банкротства.

По существу, единственным актором, который последовательно и твердо стоял тогда на позициях данного закона, был федеральный центр. Надо отдать ему должное: он сумел преодолеть сопротивление всех оппонентов. Но стоила ли овчинка выделки? Почему первая версия закона, принятая в 1995 г. и соответствующая лучшим образцам местного самоуправления в развитых федеративных государствах, нам не подходила, а версия 2003 г., унифицирующая и жестко регламентирующая всю систему местного самоуправления от Чукотки до Кавказа, должна быть навязана чуть ли не насильственно всей стране?

Историческое значение Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ) заключается в том, что он инициировал и определил направления и методы современной реформы местного самоуправления, причем такой реформы, которая способна качественно изменить в лучшую сторону решение вопросов местного значения в нашей стране.

Чем обусловлен революционный характер изменений в системе местного самоуправления? Прежде всего, тем, что здесь оптимально выстраивается не только баланс централизации и децентрализации, прав и ответственности применительно к современным условиям, но и баланс интересов ключевых акторов местного самоуправления, к которым можно отнести население, органы местного самоуправления, региональную элиту и федеральный центр. По сути, предлагались вполне естественные и назревшие преобразования, связанные с внедрением современных рыночных отношений в пока еще почти советскую систему местного самоуправления. До этого наблюдался очевидный парадокс: вся страна с начала 1990-х гг. жила по законам рыночного общества, а в сфере местного самоуправления

процветал махровый административно-иждивенческий настрой: чем меньше средств зарабатываешь, тем больше тебе дают из государственного бюджета.

Итак, ключевое направление муниципальной реформы, заданной Федеральным законом № 131-ФЗ, – это формирование реального интереса у местного сообщества к максимальному развитию и использованию всех возможных ресурсов для решения вопросов местного значения. Следует особо подчеркнуть, что главное здесь, как и в процессе любой реформы такого уровня, – создание системы интересов, побуждающих население проявлять соответствующую активность. Все остальные рычаги – экономические, финансовые, организационные, социальные и даже кадровые – только инструменты в реализации главной задачи.

К сожалению, эта истина пока еще слабо осознается в нашем обществе. Например, на разных уровнях (от президента страны до главы сельского поселения) мы постоянно слышим заявления о том, что муниципалитетам катастрофически не хватает средств для решения вопросов местного значения. Это действительно так, но обеспечение муниципалитетов ресурсами не должно рассматриваться как главная цель реформы. Предположим, что мы дали необходимые материально-финансовые ресурсы. Что произойдет? Местное самоуправление станет эффективным? Нет, в лучшем случае оно будет просто сытым, в худшем – паразитическим, живущим по принципу: «Деньги кончились, дайте еще». То есть важнее не столько передавать средства, сколько создавать реальные возможности и угрозы (политика «кнута и пряника»), которые заставят местное сообщество как можно более рационально и эффективно использовать возможности и уходить от угроз. И это должны быть именно *реальные* возможности и угрозы, потому что если они носят гипотетический характер, то побуждать они никого и ни к чему не будут.

Заслуга закона не только в верном определении сути реформы, но и в правильном выборе средств для ее реализации. Как известно, интересы определяются условиями существования социальных субъектов. Основное содержание закона как раз и было направлено на такое изменение сложившихся организационных, социальных, экономических условий в системе местного самоуправления, которые объективно формировали бы, прежде всего у главы муниципального образования, заинтересованность в максимальном использовании местных ресурсов. Система распределения полномочий между муниципальными образованиями, межбюджетные отношения, характер взаимодействия муниципальных органов с государственными, возможность банкротства муниципального образования (введение временной финансовой администрации) – все эти инструменты и условия были направлены на то, чтобы заставить население *самостоятельно и ответственно* подходить к развитию муниципального образования. В простой интерпретации суть изменений сводилась к следующему: или ты работаешь по максимуму и тогда можешь позволить себе решать вопросы местного значения на высоком уровне, или ты плохо ведешь дела и становишься муниципальным банкротом. Этот подход типичен для предпринимательской модели местного самоуправления, и он уже был реализован в экономике нашей страны (хотя и крайне непрофессионально) в начале 1990-х гг. в рамках «шоковой терапии».

Необходимо отметить, что на современном этапе муниципальная реформа носит более продуманный характер, чем перемены в сфере государственного управления. Административная реформа идет в России уже более 10 лет, однако по ключевым направлениям и методам она не сопоставима с реформой местного самоуправления. В итоге к позитивным результатам реализации Федерального закона № 131-ФЗ можно отнести формирование развернутой правовой базы, создание стройной системы муниципальных образований, четкое распределение полномочий между различными акторами местного самоуправления, рост заинтересованности муниципальных образований в максимальном использовании собственных ресурсов.

Однако муниципальная реформа *не была реализована в полной мере и не привела к тем результатам, которые потенциально были в ней заложены*. В законе изначально имелось достаточно много частных проблем и противоречий, сдерживающих эффективное решение вопросов местного значения. С момента принятия Федерального закона № 131-ФЗ по настоящее время в него были внесены изменения более чем 60 федеральными законами. Тем не менее, проблемы остались.

Это, во-первых, *отсутствие достаточных собственных финансово-экономических ресурсов, необходимых для нормального решения вопросов местного значения*. Недофинансирование муниципальных бюджетов – одна из наиболее острых проблем, причинами которой являются низкий уровень развития ряда муниципальных образований, неудачно выстроенные налоговые и бюджетные потоки, а также неоправданные ограничения в возможности формирования доходной части бюджета за счет собственной деятельности. Принцип самодостаточности муниципальных образований, заложенный в Федеральном законе № 131-ФЗ, в данном случае не реализуется в полной мере. В последние годы на республиканском и федеральном уровнях идет постоянная работа над увеличением доходной части местных бюджетов. В Республике Башкортостан дополнительные доходы в виде налогов, переданных муниципалитетам по единому и дополнительным нормативам, составили в 2012 г. 8,3 млрд руб., что в 1,8 раза превышает уровень 2011 г. Несмотря на это дефицит местных бюджетов растет: по прогнозам, к январю 2014 г. он превысит 8 млрд рублей [3, 10]. Примерно такая же ситуация складывается и в России в целом. По словам председателя Всероссийского совета местного самоуправления В.Тимченко, «сегодня консолидированный бюджет муниципальных образований обозначен цифрой 3 трлн рублей в целом по РФ. Потребности, которые реально сегодня нужны, – это порядка 5 трлн рублей. То есть не хватает примерно 2 трлн рублей» [3, 9]. И это при том, что в 2012 г. на муниципальный уровень были переданы новые доходные источники: налог в виде стоимости патента от упрощенной системы налогообложения, повышенные отчисления от сельскохозяйственного налога, штрафы за нарушение правовых актов органов МСУ, акцизы от ГСМ, дополнительные объекты обложения земельным налогом, отчисления от аренды и продажи земель, государственная собственность на которые не разграничена. В настоящее время готовятся поправки в законодательство, в соответствии с которыми в местные бюджеты будут перечисляться доходы от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, от налога с личного легкового транспорта физических лиц, а также с дополнительных объектов обложения местными, земельным и имущественным налогами. Прогнозируется, что в результате этих нововведений муниципальная казна пополнится еще на 190 млрд рублей [3, 7].

К другой группе относятся *организационные проблемы в сфере местного самоуправления*. Это прежде всего искусственное разделение государственного и муниципального уровней управления, обусловленное статьей 12 Конституции Российской Федерации. В культурно-историческом плане Россия была не готова к введению этой нормы, характерной для англосаксонской модели местного самоуправления. В результате государство все равно де-факто осуществляет административное управление территориями, а государственный контроль становится даже более жестким, но де-юре ответственность за решение муниципальных проблем переносится на органы местного самоуправления. Так, в Республике Башкортостан проведенный в 2012 г. анализ результатов проверок муниципальных образований показал, что на органы местного самоуправления пришлось более восьми тысяч различных проверочных мероприятий. Почти половина из них завершилась наказанием, причем сумма штрафов, наложенных на должностные лица органов

местного самоуправления, достигла почти девяти миллионов рублей [2]. Попытки упорядочить эту ситуацию посредством заявлений общего характера или создания межведомственных комиссий вряд ли приведут к желаемому результату. Принципиальное решение данной проблемы возможно либо путем формирования муниципальных образований более высокого уровня, чем районы, то есть на уровне субъекта РФ, либо через встраивание местного самоуправления в вертикаль государственной власти. Первое имело место в дореволюционной России, второе – Советском Союзе. Но есть другой вариант, соответствующий принципам континентальной модели местного самоуправления, и он выглядит более предпочтительным.

Еще одна организационная проблема – это отсутствие субординации между муниципальным районом и входящими в его состав поселениями. Современные муниципальные образования строят свои отношения друг с другом только на договорной, координационной основе, что не позволяет создать дееспособную монолитную муниципальную систему на базе устойчивых вертикальных (субординационных) связей даже в районах. Районы (а до этого уезды или волости) всегда формировались как единая социально-экономическая система. Зачем нужна модель управления из совершенно чуждой нам социальной системы, если она не обеспечивает эффективной координации и без того скудных ресурсов района и вынуждает руководителей муниципальных образований на практике нарушать закон? Возможность заключения соглашений по передаче тех или иных полномочий от района к поселению, или наоборот, ситуацию по существу не меняет.

Обе группы проблем сегодня крайне актуальны, они очевидны, находятся на поверхности. Для главы администрации они проявляются в том, что, с одной стороны, нет достаточных средств в муниципальном бюджете, но при этом, с другой стороны, увеличивается объем отчетности, идут постоянные проверки, налагаются штрафы, часто приходится участвовать в административно-судебном производстве – и все это не помогает, а скорее мешает решению вопросов местного значения.

И все же, по нашему мнению, данные нерешенные вопросы, при всей их значимости и остроте, вторичны по отношению к главной проблеме местного самоуправления. Речь идет о том, что главная цель реформы – формирование у муниципальных образований заинтересованности в максимальном развитии и использовании своих ресурсов, так и не была достигнута. Мы остановились на полпути, и даже начали скатываться обратно – от предпринимательской модели к иждивенческой. В чем это выражается? Прежде всего – в искусственном сохранении «уровнировки» в обеспечении муниципальных образований. Если муниципальным образованиям в соответствии с духом и буквой Федерального закона № 131-ФЗ реально предоставили свободу и наделили ответственностью, то какая-то часть из них в социально-экономическом отношении обязательно вырвется вперед. Просто они смогут правильно распорядиться имеющимися возможностями: наличие экономического потенциала, удачное территориальное расположение, эффективное руководство, работающее и сплоченное население, благоприятная внешняя конъюнктура и т. д. У некоторых муниципальных образований таких возможностей не будет, или же они не сумеют правильно их использовать и будут сидеть на голодном муниципальном пайке или вовсе станут муниципальными банкротами. По сути, в этом и заключается логика закона и реформы в целом, но она не была реализована на практике. Принудительное уравнивание в доходах привело к тому, что у нас нет социальных контрастов, нет муниципальных аутсайдеров. Но в итоге у населения, и даже у глав муниципальных образований, отсутствует интерес выкладываться по максимуму в решении местных вопросов. В результате формируется позиция иждивенца: «Много заработаю – отберут, мало

заработаю – помогут». В очередной раз интересы руководителей в обеспечении псевдосоциальной справедливости по отношению к муниципальным образованиям берут верх над управленческой компетентностью. Впрочем, причина незавершенности реформы – не только недостаточное понимание реформаторами сути перемен, но и весьма стойкие уравнилельно-иждивенческие традиции российского социума, основанные на принципах общинного сознания и поведения.

Что необходимо сделать для завершения муниципальной реформы? Прежде всего, дать возможность муниципальным образованиям самостоятельно зарабатывать средства в бюджет. Совершенно депрессивным территориям, наверное, это все равно не поможет, но основная часть местных сообществ должна почувствовать «вкус собственных денег», почувствовать себя реальными и успешными хозяевами на своей земле. Дать возможность стать самодостаточным можно и через предоставление определенных льгот, и через повышение степени экономической свободы муниципальных образований, и через направление ряда объемных налогов (пусть в долях) в местные бюджеты, и даже через весомую компенсацию за реализацию муниципальными образованиями отдельных государственных полномочий.

Последовательная реализация принципа баланса свободы и ответственности обязательно приведет к социально-экономической дифференциации муниципальных образований. Это очень мощный фактор, обеспечивающий сильный и долговременный интерес членов местных сообществ – от главы до рядового жителя – в активном использовании всех возможных ресурсов для решения вопросов местного значения. Разумеется, им нужно управлять, слишком большая дифференциация может привести к деградации населения или социальным взрывам, но это объективно обусловленные риски.

Минимизировать риски и системно, последовательно выстраивать эффективное местное самоуправление может помочь специальный федеральный орган, который отвечал бы за обеспечение и проведение данной реформы, а также за разработку стратегии и дальнейших направлений развития местного самоуправления в стране. К сожалению, возможностей Общероссийского конгресса муниципальных образований (ОКМО) и Министерства регионального развития РФ здесь явно недостаточно. Необходимо разработать и принять Концепцию развития местного самоуправления в Российской Федерации, в которой следует определить роль и принципы местного самоуправления, увязать полномочия органов местного самоуправления с его финансовой базой, земельно-имущественными отношениями, кадровым обеспечением, урегулировать взаимоотношения органов местного самоуправления с органами государственной власти.

Таким образом, огромный реформаторский и созидательный потенциал Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» может быть реализован в полной мере лишь на основе системного, последовательного и профессионального подхода к развитию системы местного самоуправления в нашей стране.

Литература

1. Халиков М.И. Сущность и основные направления реформы местного самоуправления в Российской Федерации (методические рекомендации по изучению Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации») // Экономика и управление. – 2006. – № 5.
2. Набиева Г. Рустэм Хамитов: «Местная власть не может одномоментно решить все вопросы». – <http://www.bashinform.ru/news/538972/>
3. Информационный бюллетень МСУ. – 2013. – № 7.

Организация работы с документами существенно влияет на качество управления. От того, насколько умело создаются и обрабатываются документы, во многом зависит результативность управленческих решений.

Редакция журнала пригласила к разговору о состоянии и перспективах развития управленческой служебной письменности ученых и практиков, связанных с организацией делопроизводства. Вниманию читателей предлагается материал заочного «круглого стола», посвященного актуальным проблемам современного документоведения. Ведущий «круглого стола» – заведующий кафедрой документоведения и архивоведения Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан С.Ю.КАБАШОВ.

Язык документа – индикатор эффективности современного управления

С.Ю.КАБАШОВ, заведующий кафедрой документоведения и архивоведения БАГСУ, кандидат исторических наук. *Особенность современного управления связана с возрастанием и усложнением документооборота. Дело не только в объеме, но и в качестве документов. Очевидно, что каждый государственный и муниципальный служащий должен иметь полное представление о формулярах официальных документов, соответствующих ГОСТу, и владеть навыками организации необходимого лексико-юридического материала, чтобы не только правильно оформить документ, но и сделать его понятным, точным, грамотным. В связи с этим сформулируем для участников «круглого стола» первый вопрос для обсуждения: сформировано ли в нашем обществе, и прежде всего в аппаратах органов власти, осознание необходимости унификации, единообразия языка документов для повышения эффективности управления? И в продолжение этого вопроса: насколько эффективно современный документ как инструмент управления справляется со своей ролью?*

И.А.ЗАХАРОВА, заведующий лингвистическим сектором Секретариата Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан, кандидат филологических наук. *Думаю, сегодня преимущества унификации документов в системе государственного управления для всех очевидны. Ведь известно, что унифицированный текст воспринимается в 10 раз быстрее, чем неунифицированный, а это особенно актуально для органов государственной власти. Кроме того, работая над составлением документа, его автор получает возможность акцентировать свое внимание на важнейших аспектах, свойственных только этому виду документа. Для того чтобы документ как инструмент управления эффективно выполнял свою роль, он должен содержать только необходимую информацию по сути вопроса, реальные и обоснованные сроки исполнения. Достичь этого позволяет использование унифицированных форм документов и конкретных формулировок. Важна также и организационная часть работы по унификации документации. Одним из действенных инструментов эффективного управления в аппаратах органов государственной власти являются должностные инструкции (регламенты). Их роль заключается в четкой регламентации обязанностей и ответственности служащих, в том числе ответственности за качество работы с документами. Должностная*

инструкция помогает оценить соответствие кандидата на должность предъявляемым требованиям. Кроме того, с помощью должностной инструкции можно оценивать и профессиональный уровень работающего специалиста при проведении аттестации. Внедрение унифицированного языка управленческих документов позволяет повысить исполнительскую дисциплину работников аппарата управления, культуру документирования, способствует оперативности составления и оформления документов, а также позволяет свести к минимуму количество ошибок в текстах, отказаться от черновиков, редактирования документов.

Э.Р.ХАБИБУЛЛИНА, начальник организационно-контрольного управления Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан. На мой взгляд, существует еще одна причина необходимости унификации документов. В современных условиях в сфере муниципального управления ежегодно весьма значительно увеличивается объем документооборота как при взаимодействии органов государственной власти и органов местного самоуправления, так и в связи с обращениями граждан, общественных организаций и юридических лиц. Например, в Администрации городского округа город Уфа поток обращений граждан в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом увеличился на 30 %, а от юридических лиц – на 17 %. При этом общий объем корреспонденции, входящей в Администрацию городского округа город Уфа, составил около 90 тысяч документов, соответственно таков же объем различных служебных документов и исходящих писем, а с учетом корреспонденции структурных подразделений Администрации городского округа город Уфа – более 120 тысяч. Кроме того, за год принимается около 8 тысяч различных муниципальных правовых актов. При столь значительном объеме документооборота требования к качеству документов, их правильному и грамотному оформлению не снижаются. Поэтому объективно возрастает необходимость унификации различных документов и единообразия языковых норм.

Р.А.СИРАЖЕТДИНОВА, управляющий делами Администрации Советского района городского округа город Уфа Республики Башкортостан. Хотелось бы также подчеркнуть, что именно осознание необходимости унификации документов, единообразия языка ведет к сокращению в делопроизводстве количества видов применяемых документов, типизации их форм, а главное – к снижению трудоемкости их обработки и достижению информационной совместимости различных систем документации на основе использования компьютерной техники. Но главное – это способствует повышению качества издаваемых документов.

Э.Ф.ЕНИКЕЕВА, начальник отдела делопроизводства и контроля Министерства финансов Республики Башкортостан. Согласно, что необходимость унификации, единообразия языка документов в органах государственной власти, безусловно, воспринимается как важная часть совершенствования делопроизводства. Функциональная разновидность языка, предназначенная для общения в сфере управления, – это деловой стиль. Условия делового общения формируют такие свойства управленческой информации, как официальный характер информации, ее адресность, повторяемость, тематическая ограниченность. Поэтому официально-деловому стилю присуще использование слов только в тех значениях, которые признаются нормой общелитературного словоупотребления, которые не нарушают их стилистического единообразия и соответствуют общей тенденции стандартизации делового языка. Ведь одна из особенностей деловой речи – это широкое употребление языковых формул, то есть устойчивых (шаблонных, стандартных) языковых оборотов, используемых в неизменном виде. Их наличие в деловой речи – следствие регламентации служебных отношений. Стандартные обороты речи, такие как «в связи с распоряжением

Правительства», «в порядке оказания финансовой поддержки», «в связи с тяжелым положением, сложившимся...», постоянно воспроизводятся в служебных документах, приобретают устойчивый характер. Следует также отметить, что все формы управленческой деятельности могут быть осуществлены только с использованием соответствующих видов документов: планирование – посредством подготовки различных планов, учет – в виде составления и обработки статистической, бухгалтерской, оперативно-технической и другой учетной документации, руководство – посредством издания распорядительных документов, организация – через разработку организационно-правовых документов, инструктирование – в виде инструкций, методических рекомендаций, контроль – путем оформления регистрационно-контрольных форм и аналитических записок и т. д. Таким образом, управленческие документы отражают все стадии, звенья, циклы управления и сами оказывают воздействие на сферу управления. В управленческой функции документ выступает прежде всего в нормативной роли, как регулятор различных сторон деятельности государства, общества, организаций и граждан.

И.Н.СЕМЕНОВА, заведующий сектором лингвистической экспертизы общего отдела Аппарата Правительства Республики Башкортостан. Хотелось бы добавить, что в настоящее время в аппаратах органов власти используются различные способы для достижения унификации – это ГОСТы, инструкции по делопроизводству, различные классификаторы, перечни, справочники, трафареты, общепринятые сокращения и условные обозначения. Все это призвано обеспечить написание четких, емких, лаконичных и недвусмысленных текстов документов. Однако, на мой взгляд, для того, чтобы документ был действительно эффективен, одним стандартов и справочников недостаточно. Дело в том, что часто служащему сложно правильно применить эти нормы. Кто-то, к примеру, не знаком с официально-деловым стилем и его подстилями (законодательным – для написания законопроектов, нормативных актов; административно-канцелярским – для написания заявлений, справок, приказов по личному составу; дипломатическим – для переписки с представителями других государств, органами власти субъектов Российской Федерации), кто-то не умеет работать с программными продуктами, с помощью которых оформляется документ, кто-то (а таких немало) не знает о существовании различных словарей русского языка, которые нужно использовать при написании текстов, например, словарь управления в русском языке, орфоэпический словарь, словарь трудностей русского языка, словарь иностранных слов и т. д. Поэтому необходима организация обучения специалистов (по меньшей мере раз в год), в ходе которого они познакомились бы с особенностями делового стиля, вспоминали правила русского языка, пунктуации, учились кратко, но емко формулировать тексты документов, использовать в своей работе ГОСТы, словари и справочники.

Ф.Д.ШАКИРОВ, управляющий делами Администрации муниципального района Дуванский район Республики Башкортостан. Высказанные мнения свидетельствуют о том, что в аппаратах органов власти уже сформировано осознание необходимости унификации, единообразия языка документов для повышения эффективности управления. Что касается ответа на вторую часть вопроса: справляется ли документ со своей ролью, то тут существуют определенные трудности и проблемы, которые в первую очередь связаны с активным внедрением электронных документов. Новые подходы к формированию документального фонда органа управления создаются в рамках реализации концепции «электронного правительства», внедрения административных регламентов исполнения государственных функций и предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе в электронном виде. Основным методом организации делопроизводства при этом становится выстраивание цепочки документов в соответствии с последовательностью

административных процедур по исполнению соответствующей функции или предоставлению услуги. В содержании же административных регламентов должны быть не только указаны виды необходимых документов, но и представлены их внешние формы. В связи с отсутствием в нашей стране координирующего центрального органа, обладающего соответствующими полномочиями в области управления документами, а также единой правовой и методической базы, определение перечня применяемых видов документов и их внешней формы каждый орган управления осуществляет самостоятельно. В результате одни и те же реквизиты, используемые при проектировании форм документов, могут иметь различное месторасположение, различное оформление и состав включаемой в них информации, а некоторые из обязательных реквизитов могут отсутствовать. На первом этапе формирования новых систем документации «вакуум» межведомственной унификации не вызывает значительных проблем, поскольку граждане получают образцы документов, разработанные конкретным органом управления, и в дальнейшем представляют эти документы в этот же орган на бумажном носителе. Однако при осуществлении перехода к предоставлению государственных и муниципальных услуг в электронном виде возникнут проблемы, связанные как с обработкой неунифицированных документов, так и с их интеграцией в документные системы при взаимодействии различных органов управления. Актуальность решения этой задачи делопроизводства становится очевидной в связи с принятием дополнений в порядок разработки и утверждения административных регламентов, которыми уже предписано предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, а также выполнение административных процедур (действий) на базе многофункциональных центров (МФЦ) предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна». Только заложив правовую и методологическую основу электронного документооборота, связанную с унификацией внешней формы документов, обеспечением «прозрачности» их подготовки и движения, можно создать интегрированные документационные системы и обеспечить параллельное существование документов на различных носителях, что в итоге будет способствовать и совершенствованию межведомственного взаимодействия.

С.Ю.КАБАШОВ. *Текст служебного документа имеет языковую, логическую и графическую основы. Языковое и стилевое воплощение нормативного акта должно обеспечивать ясность, доступность его восприятия и необходимые условия для исполнения. Сегодня мы нередко сталкиваемся либо со слишком сложными для понимания, громоздкими в смысловом отношении текстами документов, либо с документами, содержащими элементы публицистики, разговорной и даже жаргонной лексики. Бывают случаи, когда в содержании документа разобраться невозможно, поскольку отсутствует часть важной информации. В какой мере современные специалисты аппаратов органов власти владеют знаниями и профессиональными навыками работы с текстом документа? Что можно рекомендовать государственным и муниципальным служащим для овладения соответствующими знаниями и навыками?*

Э.Ф.ЕНИКЕЕВА. К сожалению, современные специалисты аппаратов органов власти не в полной мере владеют необходимыми знаниями и профессиональными навыками работы с текстом документа. Знание основ стилистики – дисциплины, занимающейся изучением речи, норм литературного языка, установлением на научной основе правил использования языковых средств, – становится необходимым условием профессиональной компетентности работников государственной и муниципальной службы. При создании и редактировании текстов документов значимыми являются навыки оптимального выбора языковых средств официально-делового стиля. В целях

овладения навыками в данной области служащим можно порекомендовать использовать различные практикумы и учебно-методические комплексы по стилистике и редактированию служебных текстов.

Ф.Д.ШАКИРОВ. Проблема низкого уровня грамотности муниципальных служащих действительно существует, особенно это стало заметно в последние годы в связи со снижением качества обучения в школах и вузах. Официальные документы выходят в свет с примитивными ошибками. Необходимо отметить незнание служащими лексических значений иностранных слов. Например, слово «утилитарный» может использоваться в письменной речи в значении «бесполезный», а не «прикладной, имеющий практическое применение». Очевидно, что к государственным и муниципальным служащим должны предъявляться дополнительные требования помимо соответствующего образования и стажа работы: все муниципальные служащие должны владеть современными методами работы с информацией, уметь пользоваться компьютерной техникой и программным обеспечением, а также создавать качественные документы. Наличие орфографических и стилистических ошибок в текстах документов может стать причиной увольнения чиновника, поскольку свидетельствует о его несоответствии занимаемой должности.

И.А.ЗАХАРОВА. Из практики известно, что для правильного и быстрого составления документа необходимо хотя бы в общих чертах знать требования, предъявляемые к нему, и владеть официально-деловым стилем. Невыполнение этих условий, с одной стороны, затрудняет работу с документами, а с другой – лишает их юридической и практической значимости. Каждому служащему следует осознать, что степень владения навыками составления документов и знание языковых норм определяют возможность его профессиональной пригодности. Незнание норм языка может стать причиной многочисленных ошибок. Можно привести массу примеров нарушения норм управления, согласования, неправильного употребления предлогов, построения предложений. Неточность формулировок порождает искажение смысла законодательных и нормативных правовых актов, что, в свою очередь, влечет различные толкования и разъяснения, изменения и дополнения. Единственный путь избежать подобных ошибок – это повышение уровня лингвистической культуры, в том числе использование в работе соответствующих нормативно-справочных материалов, в частности разнообразных лингвистических словарей: толковых, грамматических, терминологических. Самым действенным инструментом повышения грамотности является чтение классической литературы. Читая, человек чувствует стилистику текста, сочетаемость слов, пунктуационные нюансы. Ничто так не расширяет словарный запас, как чтение. В целях повышения грамотности государственных и муниципальных служащих можно предложить написание ежегодных диктантов. Это нельзя рассматривать как обидную процедуру, так как полноценные навыки владения письменной речью являются неотъемлемой частью компетенции служащего, которую надо постоянно подтверждать. Сравнительный анализ результатов диктантов позволит проследить динамику повышения орфографической и пунктуационной грамотности.

Р.А.ВАЛЕЕВА, доцент кафедры документоведения и архивоведения БАГСУ, кандидат филологических наук. Как преподаватель вуза хотела бы поддержать прозвучавшие мнения. Работа над служебным документом предполагает набор и последовательность определенных действий: составление письменного текста, редактирование, чтение, поиск информации. Указанные виды работы требуют лингвистической и коммуникативной компетенции – знаний в области грамматики и прочных речевых навыков, используемых в профессиональной деятельности

служащего. Как правило, оформление текста документа осуществляет не филолог, а специалисты других профессий. В том случае, если специалист не обладает соответствующими знаниями, документ получается с большим количеством различных ошибок – орфографических, стилистических, логических. К сожалению, современная оргтехника и Интернет, как это ни парадоксально, тиражируют тексты с ошибками. В результате в век информационных технологий мы живем в окружении массы безграмотных текстов документов, что, безусловно, снижает и уровень культуры, и эффективность управления. Во многих европейских странах распространена практика ступенчатого развития языковых и речевых навыков. Так, программы зарубежных вузов обязательно включают курсы коррекционного национального языка. Кроме того, руководители учреждений часто направляют своих специалистов на курсы развития (совершенствования) тех или иных речевых навыков. Иллюстрацией в данном случае может служить и опыт развития и поддержания навыков правописания среди российских чиновников в XIX в.: обязательной составляющей экзамена на классный чин был диктант по русскому языку.

И.Н.СЕМЕНОВА. Действительно, важнейшими характеристиками, определяющими образ государственного и муниципального служащего, являются его профессиональная этика и наделенность различными компетенциями. Из них я бы особо выделила лингвокультурологическую и коммуникативную. Именно на них в современных условиях ложится наибольшая нагрузка в работе служащего: умение логично, лаконично и доходчиво сформулировать мысль, письменно правильно ее оформить в расчете на предсказуемую ответную реакцию адресата. Известно, что служебная профессиональная деятельность базируется на триаде «человек – документ – человек (общество)». Остается только сожалеть, что не у всех государственных и муниципальных служащих указанные компетенции сформировались на должном уровне при получении ими высшего образования. Повсеместно приходится сталкиваться с низким уровнем общей и языковой культуры служащих, с явно недостаточной лингвистической подготовкой, незнанием жанровых и стилистических особенностей служебной документации. Составители распорядительных документов и служебных писем не умеют расставить в них логические акценты, подчеркнуть смысловую нагрузку и правильно структурировать текст. Часто в документах приходится наблюдать тавтологию и многословие (например, «торжественная церемония», «штат численности», «осуществление выполнения работ»), неоправданную детализацию, неверное, что называется «не к месту», употребление слов и выражений, неправильное полное и сокращенное официальное наименование министерств, ведомств, организаций и учреждений, указание неуточненных, устаревших наименований населенных пунктов республики. Зачастую специалисты просто беспомощны в оформлении служебных документов. К тому же иногда встречается неприятие требований унификации нормативных правовых актов, деловых писем. Низкий уровень лингвистической и коммуникативной компетентности служащих – свидетельство серьезных недостатков в системе отбора и профессионализации государственной и муниципальной службы, чему мы получаем подтверждение чуть ли ни ежедневно. На мой взгляд, во-первых, необходимо внести корректировки в республиканскую программу по развитию системы государственной гражданской службы Республики Башкортостан и муниципальной службы в Республике Башкортостан на 2009–2013 годы, утвержденную Указом Президента Республики Башкортостан от 13 октября 2009 г. № УП-595, в части формирования лингвистической и коммуникативной компетентности служащих. Во-вторых, согласно цели республиканской программы одним из приоритетных направлений кадровой политики является формирование и реализация программ подготовки кадров для гражданской и муниципальной службы. В связи с этим перед образовательными учреждениями необходимо поставить задачу повышения уровня лингвистической компетенции в

процессе обучения. Кроме того, стоит подчеркнуть, что перед любым государственным служащим всегда стоит серьезная задача саморазвития и самообразования. Для этого сегодня имеются огромные возможности.

С.Ю.КАБАШОВ. *В текстах документов, в том числе в правовых и нормативных актах органов власти, мы находим массу нарушений языковых норм – орфографических, лексических, синтаксических. Какова роль современного руководителя в формировании у специалистов нетерпимости к любым ошибкам в документе и понимания важности владения такими служебными качествами, как автоматизм правописания, орфографическая зоркость? Существует ли в органах государственной власти механизм, обеспечивающий грамотность текстов документов, их соответствие требованиям ГОСТов, например, практика лингвистической экспертизы нормативных распорядительных актов?*

И.Н.СЕМЕНОВА. Безусловно, современный руководитель должен быть заинтересован в том, чтобы в его команде работали не только высокопрофессиональные, но и грамотные специалисты, владеющие языком деловой письменности. Представьте, что на согласование принесли «корявый» по смыслу и безграмотно написанный документ. Сразу складывается не очень лестное мнение об исполнителе, подготовившем этот документ, а также его руководителе и ведомстве, которое он представляет. При этом увеличиваются нагрузка на специалистов, исправляющих документ, и, конечно же, время согласования, оформления и выпуска документа. Хотелось бы, чтобы на согласование в Правительство Республики Башкортостан из различных ведомств и органов местного самоуправления поступали грамотно подготовленные документы, а для этого необходимо, чтобы в министерствах и ведомствах работала своя редакторская служба (такая практика была в некоторых министерствах). Сегодня, к сожалению, специалисты, занимающиеся лингвистической экспертизой, есть лишь в Секретариате Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан и Аппарате Правительства Республики Башкортостан, что, конечно, общей проблемы качества управленческих документов в республике не решает.

Э.Р.ХАБИБУЛЛИНА. Роль руководителя проявляется, прежде всего, в нормативном регулировании работы со служебными документами. Очень важно, чтобы для делопроизводства в любой организации была создана четкая нормативная база. Утвержденные Приказом Росархива «Методические рекомендации по разработке инструкций по делопроизводству в федеральных органах исполнительной власти», безусловно, способствуют созданию единой методической основы ведения документооборота, в том числе в органах местного самоуправления. В этих целях, например, Администрацией городского округа город Уфа Республики Башкортостан разработаны и утверждены: в 2007 г. – Регламент Администрации городского округа, а в 2009 г. – Инструкция по делопроизводству и Инструкция о порядке работы с обращениями граждан; в 2012 г. в целях упорядочения работы со служебными документами разработаны и изданы Рекомендации по оформлению проектов распорядительных документов Администрации городского округа и служебных писем (приведены примеры составления видов документов, типовые формулировки, грамматические правила и требования по оформлению различных служебных документов в соответствии с ГОСТ). Кроме того, в структурных подразделениях Администрации имеются типовые шаблоны документов по различным направлениям деятельности. Все эти документы в значительной степени помогают муниципальным служащим учиться правильно и грамотно оформлять проекты различных служебных документов, писем и муниципальных правовых актов. Безусловно, целесообразна и организация дополнительного обучения.

И.А.ЗАХАРОВА. Несомненно, для специалистов Секретариата Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан серьезным подспорьем при работе с текстами нормативных правовых актов является Инструкция по делопроизводству, содержащая раздел, посвященный юридико-техническому оформлению законопроектов, где указаны также конкретные языковые модели и примеры их употребления. Там описан такой механизм ответственности за качество документа, как визирование исполнителем экземпляра документа, который будет представляться руководителю на подпись. Этот механизм позволяет повысить качество текстов документов, в том числе обеспечить их языковую грамотность. Визирование является своеобразным контролем качества документа, позволяющим повысить ответственность исполнителя, сформировать у него нетерпимость к любым погрешностям и недочетам. В процессе визирования в проект документа вносятся изменения (исправление опечаток, грамматических, орфографических, стилистических и др. ошибок). В структуре Секретариата Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан существует лингвистический сектор, основной функцией которого является лингвистическая обработка законопроектов, постановлений перед их внесением на рассмотрение Государственного Собрания – Курултая, а также распорядительных документов, издаваемых руководством. В процессе работы специалисты сектора оценивают, насколько качество текстов законопроектов соответствует нормам современного русского литературного языка с учетом их функционально-стилистических особенностей, а также того, что язык законодательных актов обладает своей традиционной спецификой, прежде всего юридико-технической. По результатам лингвистической обработки текста законопроекта даются рекомендации по внесению в текст изменений, направленных на устранение ошибок и повышение лингвистического качества текста.

Ф.Д.ШАКИРОВ. Конечно, руководитель отвечает за качество документов подведомственной ему службы, но многое зависит от тех, кто помогает ему в работе со служебной документацией. Например, в должностной инструкции любого управляющего делами Администрации муниципального района или городского округа есть пункт: «проводит лингвистическую и орфографическую экспертизу проектов правовых актов и документов». Здесь принципиально важна обязательность процедуры согласования любого документа, поступающего на подпись руководителю. Только после согласования проектов постановлений или распоряжений с соответствующими должностными лицами они могут представляться исполнителем управляющему делами с визами (отметками) о согласовании и при необходимости с заключением (замечаниями). Лингвистическая экспертиза заключается в оценке соответствия текста проекта правового акта нормам современного русского языка с учетом особенностей текстов правовых актов, соблюдения при подготовке проекта правового акта требований Регламента и Инструкции по делопроизводству в органе местного самоуправления. Хотелось бы подчеркнуть, что для положительного результата эту обязанность управляющего делами нельзя перекладывать на плечи другого сотрудника. Естественно, для выполнения этой функции управляющие делами должны проходить обучение, чего, к сожалению, пока не происходит.

Э.Р.ХАБИБУЛЛИНА. Хочу рассказать об опыте Администрации городского округа город Уфа. В качестве эксперимента в 2012 г. при проведении очередной аттестации муниципальных служащих было организовано компьютерное тестирование на уровень грамотности. Результаты тестирования показали, что не все успешно справились с заданием, что свидетельствует о необходимости дополнительного изучения соответствующих вопросов в рамках курсов повышения квалификации. При этом целесообразно проводить как теоретические, так и практические занятия (семинары) с привлечением опытных специалистов. Необходимо также отметить,

что кадровой службой Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан при проведении конкурсов по приему на муниципальную службу внедрена практика прохождения конкурсантами тестирования на грамотность оформления текстов.

Р.А.СИРАЖЕТДИНОВА. Хотелось бы добавить, что в последнее время мы действительно стали практиковать написание диктантов среди муниципальных служащих. Кроме того, в Администрации Советского района существует опыт премирования хорошо работающих сотрудников, в том числе тех, кто готовит качественные документы, и лишения премии за предоставление очевидно безграмотных текстов, а также документов, не соответствующих требованиям ГОСТов.

С.Ю.КАБАШОВ. *Вузы готовят специалистов для государственной и муниципальной службы по программам высшего образования, на курсах профессиональной переподготовки, повышения квалификации. Какое место в системе высшего профессионального образования должно занимать формирование лингвистической компетенции специалиста и какие профессиональные навыки необходимо поддерживать и совершенствовать в системе непрерывного образования – с помощью дополнительных образовательных курсов для работников аппаратов органов власти?*

Р.А.ВАЛЕЕВА. С 2000 г. в образовательных стандартах высшего профессионального образования с целью формирования у выпускника вуза лингвистической компетенции появилась дисциплина «Русский язык и культура речи». Но далеко не все вузы включают данную дисциплину в учебные планы, здесь все решает само учебное заведение. В результате у выпускников вузов нет знаний и навыков, необходимых для работы с текстом документа, не сформирована культура речи. Необходимо осознание того, что средняя школа дает знания лишь в области языковой грамматики, но не формирует навыки эффективной речевой деятельности. Кроме того, школьная дидактика традиционно привязана к литературным художественным текстам. Научить работать с профессиональными текстами деловой коммуникации – задача вузов. Учебная дисциплина «Русский язык и культура речи» именно для этого и предназначена. Культура речи, языковая грамотность – это весьма сложные навыки, которые приобретаются постепенным и прилежным интеллектуальным трудом, под руководством опытного педагога-филолога. Преподаватели кафедры документоведения и архивоведения БАГСУ имеют опыт организации образовательных программ в рамках повышения квалификации специалистов и руководителей разного ранга. Это занятия, формирующие навыки редактирования письменного служебного текста, специальные курсы, такие как «Деловое письмо», «Язык распорядительных документов», «Документная лингвистика» и др.

И.Н.СЕМЕНОВА. Предполагается, что человек, участвующий в конкурсе на замещение должности в органе государственной власти, – априори грамотный человек, получивший знания по русскому языку еще на школьной скамье. Думаю, что специалисты, поступившие на государственную или муниципальную службу, должны получить возможность вспомнить на курсах повышения квалификации знания по русскому языку, полученные в школе и вузе. Но необходимо более масштабное вовлечение служащих в обучение этим навыкам.

И.А.ЗАХАРОВА. Хотелось бы отметить, что в системе государственного управления сближение лингвистики и юриспруденции требует повышения уровня лингвистической компетентности и образования юристов. К сожалению, здесь не все

благополучно. Но это возможно сделать в рамках системы непрерывного профессионального образования государственных и муниципальных служащих. Одной из форм повышения квалификации специалистов могут стать курсы в рамках целевых программ, в частности, по подготовке юристов-специалистов по законопроектной работе и юрисконсультов, специализирующихся на работе с юридическими текстами. Чтобы справиться с такими обязанностями, язык и технику юридических актов нужно знать в совершенстве. Преподаватели вузов в научном плане могли бы проводить исследование языка законодательства как специального подстиля официально-делового стиля.

Ф.Д.ШАКИРОВ. В Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте РБ я получил второе высшее образование по специальности «Документоведение и документационное обеспечение управления». Это, несомненно, помогает мне выполнять должностные обязанности. Полученные знания я с удовольствием передаю своим коллегам, и мы вместе совершенствуем качество управленческой документации. Действительно, необходимо расширять возможности, позволяющие муниципальным служащим «добрать» те знания, которые в свое время не были получены в полном объеме. На базе администраций муниципальных районов и городских округов целесообразно проводить курсы, например, по программе «Совершенствование грамотности в структуре профессиональной компетентности служащих». Целью данной программы могло бы быть формирование автоматических навыков правописания, мастерства устной речи.

С.Ю.КАБАШОВ. Подведем итоги нашей дискуссии. Приходится констатировать, что в труде государственных и муниципальных служащих произошло немного изменений с точки зрения технологии. По-прежнему это довольно рутинная деятельность по созданию и организации работы с документами. В то же время понятие «грамотность» применительно к чиновникам сегодня чаще всего рассматривается в узком смысле, как «школьная грамотность», то есть умение читать и писать относительно короткие простые тексты. Однако этого не всегда достаточно, чтобы выполнять свои должностные обязанности. При этом определение уровня грамотности государственных и муниципальных служащих является серьезной проблемой, поскольку соответствующего измерителя в квалификационных требованиях при приеме на должность в настоящее время нет. В отсутствие критериев оценки деятельности, чиновники не могут соотносить свои возможности с предъявляемыми обществом требованиями. Не во всех положениях о структурных подразделениях и должностных инструкциях (регламентах) четко сформулированы требования и ответственность в вопросах качества работы с документами. Видимо, назрела необходимость разработки дополнений в этой части республиканской программы развития государственной и муниципальной службы, а также совершенствования республиканского законодательства в сфере государственной гражданской и муниципальной службы. Нужны правовые акты и методические разработки, направленные на коррекцию отрицательных аспектов такого положения вещей. Не везде требования языковой грамотности включаются в перечень критериев оценки профессионализма при проведении аттестаций служащих, хотя факты снижения грамотности служащих ярко свидетельствуют о такой необходимости. Целесообразно моральное и материальное стимулирование со стороны руководителей тех служащих, которые готовят качественные документы, соблюдают правила грамматики и особенности официального стиля. Руководители организационно-контрольных, общих отделов, кадровых служб органов власти могли бы внести существенный вклад в решение этого вопроса, если бы постоянно следили за уровнем лингвистической компетентности служащих.

Участники «круглого стола» сошлись во мнении, что в вопросе повышения уровня грамотности специалистов определяющей является позиция руководителя органа управления. Отдельные руководители полагают, что в аппарате достаточно одного-двух специалистов канцелярии, которые могут проверять тексты документов, а в отношении остальных работников грамотность – не главный показатель, достаточно, чтобы они успешно выполняли свои «узкие» функции. Некоторые говорят: «Да зачем эти правила! Главное – смысл!» В результате появляются отдельные служебные документы, содержание которых понять нелегко, их можно обозначить хлесткими терминами «халтура» и «отписки». Более того, часто взаимодействие органов управления с гражданами и между собой превращается в затяжные споры. И здесь уместно вспомнить известную истину: спорить гораздо легче, чем понимать. Управленческому документу, претендующему на быстрое и качественное исполнение, должна предшествовать кропотливая работа над его текстом, в котором, кстати, должны отражаться и этические требования к служебному поведению, то есть уважение со стороны государственного и муниципального служащего ко времени и труду адресата – гражданина или юридического лица. Только тогда будет достигнуто адекватное восприятие и понимание текста официального документа, а следовательно – управление будет эффективным. Сегодня число работников аппарата, умеющих писать не только содержательно, но и грамотно, не так велико, как хотелось бы. Не случайно на повестке дня стоит вопрос о проведении повсеместной лингвистической экспертизы нормативных правовых актов, издаваемых органами государственной власти и органами местного самоуправления как обязательной части антикоррупционной экспертизы. Если высшие органы власти имеют кадровые и финансовые ресурсы, необходимые для организации такой экспертизы, то ведомства и органы местного самоуправления находятся в другой ситуации. Но руководители должны понимать, что вопрос о проведении лингвистической экспертизы всех издаваемых нормативных актов должен найти свое решение, этого требует закон. Здесь нужны коллективные усилия, постоянный обмен опытом. С учетом актуальности проблемы необходимо ее дальнейшее конструктивное обсуждение, в том числе на базе Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.

Думаю, что настоящая дискуссия показала, сколь высока роль языковой грамотности и умения работать с документом в общем комплексе знаний и умений государственного и муниципального служащего. В этой связи необходимо постоянное повышение профессионального уровня чиновников. Реализация данной задачи приобретает особую актуальность в современных условиях, однако на деле работники аппарата неохотно «тянутся» к научным знаниям, еще меньше используют достижения науки на практике. Чаще происходит обращение к действующим чиновникам и руководителям, которые используют и внедряют в жизнь свой опыт в качестве базы для обучения подчиненных. Это значительно проще и дешевле, но далеко не всегда результативно. Целесообразно внедрить в практику идею, что дополнительное образование чиновников, повышение их квалификации – это прежде всего инвестиция, а не время, когда служащий отправляется отдохнуть от своей работы.

Отметим, что содержание учебных программ БАГСУ по формированию знаний и навыков работы с документами, реализуемых как в самой академии, так и на выездных семинарах, максимально ориентировано на практику, включает большое количество ситуационных задач, кейсов, дискуссий, тренингов, мастер-классов, направленных на формирование лингвистической и коммуникативной компетенции. Поскольку сегодня наблюдается острый дефицит кадров, умеющих работать в условиях электронного документооборота, хотелось бы довести до сведения руководителей и служащих, что в 2013 г. БАГСУ начинает готовить бакалавров (очная форма обучения) по направлению «Документоведение и архивоведение». Руководители администраций муниципальных районов и городских округов могут направить выпускников своих школ в академию и через четыре года получить надежных помощников в реализации сложных планов развития региона.

Кризис концепции устойчивого развития

Б.МИРКИН, Л.НАУМОВА,
Р.ХАЗИАХМЕТОВ

Летом 2012 г. состоялся саммит Земли Рио+20. Для мирового сообщества в целом и для каждого жителя нашей планеты данное мероприятие представляет собой хороший повод оглянуться в прошлое, когда зарождались идеи устойчивого развития, обсудить перспективы развития человечества на пути к экологически устойчивому мировому сообществу.

Формирование концепции устойчивого развития

Гипотеза ноосферы. В начале XX в. В.И.Вернадский сформулировал концепцию ноосферы как «сферы разума», в которой в результате коллективных усилий ученых сформируется гармония отношений человека и природы. Несмотря на то, что в концепции ноосферы были и «ненаучно-фантастические» положения (например, переход человечества на автотрофное питание), она оказала большое влияние на формирование современного экологического мировоззрения.

Доклад «Наше общее будущее». Во второй половине XX в. экологическая ситуация на планете быстро ухудшалась и стало очевидно, что спонтанного восхождения человечества к «сфере разума» не происходит. Это подтолкнуло интеллектуальную элиту к консолидации усилий на платформе идей устойчивого развития. Комиссией ООН по окружающей среде и развитию был подготовлен доклад «Наше общее будущее» (1987 г.), который стал «манифестом» оптимизма и веры в возможность не допустить экологический кризис. В докладе отмечалось: «Человечество способно придать развитию устойчивый и долговременный характер, с тем, чтобы оно отвечало потребностям ныне живущих людей, не лишая будущие поколения возможности удовлетворять свои потребности <...> в конечном счете, в основе устойчивого и долговременного развития должна лежать политическая воля» [10, 20].

Экологический оптимизм был свойственен и для решений саммитов Земли Рио-92, Рио+10, Рио+20. Однако «восхождение к сфере разума» оказалось более трудным, чем полагали авторы доклада «Наше общее будущее». Лидерам государств хронически не хватает той воли, о которой писали авторы рассматриваемого доклада, и противостоять всемогущему рынку с его девизом «Прибыль – любой ценой» они не смогли.

Три саммита Земли

Саммит Рио-92. Наиболее «романтическим» был первый саммит Рио-92. В этом грандиозном форуме участвовало 172 страны, до 40 тыс. человек (делегация из России состояла из 160 человек), ход форума освещали 2000 журналистов. Документы Рио-92 опирались на следующие идеи:

- необходимость перехода мирового сообщества к экологически ориентированному и устойчивому долговременному развитию;
- неизбежность компромиссов и жертв, особенно со стороны развитых стран, на пути к более справедливому миру и устойчивому развитию;
- невозможность движения развивающихся стран по пути, по которому пришли к своему благополучию развитые страны.

Миркин Борис Михайлович, д-р биол. наук, чл.-кор. Академии наук Республики Башкортостан, главный научный сотрудник Института биологии УНЦ РАН. E-mail: geobotanika@ Rambler.ru

Наумова Лениза Гумеровна, канд. биол. наук, профессор Башкирского государственного педагогического университета им. М.Акумуллы. E-mail: leniza.gumerovna@yandex.ru

Хазиахметов Рашит Мухаметович, д-р биол. наук, профессор Башкирского государственного университета. E-mail: geobotanika@ Rambler.ru

На саммите был принят ряд важных документов, среди них «Декларация по окружающей среде и развитию», «Повестка дня на XXI век» (далее – Повестка-21), «Заявление о принципах глобального консенсуса по управлению, сохранению и устойчивому развитию всех видов лесов», «Рамочная конвенция об изменении климата», «Конвенция о биологическом разнообразии». Наиболее точную оценку значения Рио-92 дал Н.Н.Моисеев: «Созыв этого конгресса был знаменателен сам по себе, как важный шаг к общему пересмотру основ нашей цивилизации, к рождению будущей всепланетарной стратегии развития... Однако полученные результаты не оправдали ожидания ученых. Его участники не смогли подняться на достаточно высокий научный уровень, и, что еще более важно – не рискнули взглянуть правде в глаза. Представления политиков оказались в то время скованными традиционными трафаретами. Отказаться от них не позволили чисто меркантильные, политические интересы представителей наиболее развитых стран, прежде всего США» [8, 39–40].

Продуктивность идеи преодоления различий уровней жизни между богатыми и бедными странами оказалась очевидно переоцененной, так как помощь бедным странам подхлестывала и без того характерный для них бурный демографический процесс. В частности, генеральный секретарь Рио-92 М.Стронг в своих мемуарах писал: «Эпоха иностранной помощи, расцвет которой пришелся на вторую половину XX столетия, подходит к концу. Среди доноров и тех, кто получает помощь, преобладают настроения усталости и разочарованности: у доноров – потому, что становится все более очевидно, что большая часть средств “уходит в никуда”, у бенефициариев – потому, что существует слишком много ограничений для получения помощи и потому, что они осознают, что практика зависимости от других стран не позволит им достаточно окрепнуть для самостоятельного решения своих проблем в долгосрочной перспективе» [цит. по: 12, 193].

Концепция перехода РФ на устойчивое развитие. Однако «процесс пошел», и все страны одна за другой стали принимать свои Повестки-21. В 1996 г. «Концепцию перехода РФ на устойчивое развитие» подписал Б.Н.Ельцин. Основная идея «Концепции» была следующей: «вначале – экономика, потом – экология». Впрочем, до экологии дело не дошло, и Концепция почти не оказала влияния на экологическую политику государства, которая, как считает А.С.Шестаков, оставалась непоследовательной и невнятной [11]. У России не хватило политической воли для реализации принципов устойчивого развития, декларативный характер имеет экологическое законодательство, отсутствует самостоятельный орган исполнительной власти по охране окружающей среды.

Российские географы, анализируя движение России по пути к устойчивому развитию, сформулировали положение о «векторе отклонения» от магистрального тренда к экологической устойчивости [11]. Впрочем, «вектор отклонения» работает против устойчивого развития не только в России, но и во всем мире. Председатель Генеральной ассамблеи ООН К.Аннан дал «убийственное» название своему докладу к Рио+10 – «Несбывшиеся надежды». В мире по всем показателям отмечалось ухудшение ситуации: продолжались рост народонаселения и концентрации диоксида углерода в атмосфере (и, соответственно, потепление климата); кроме того, не наблюдалось положительных сдвигов в решении проблем бедности, голода, обеспечения доброкачественной водой, сохранения биологического разнообразия. Начался «бег на месте».

Саммит Рио+10. На втором саммите (Рио+10) в Йоханнесбурге была предпринята попытка перевести программу перехода к устойчивому развитию из романтической плоскости в прагматическую. В частности, были сформулированы более конкретные задачи, которые необходимо решить к 2015 г. (однако авторы документов «не ударили лицом в грязь» перед идеологами первого саммита и заменили Повестку-21 «Целями тысячелетия», чем подчеркнули свою веру в то, что до 3000 г. экологический кризис не состоится).

К 2015 г. в мире должны произойти следующие положительные сдвиги: численность бедных уменьшится вдвое; эффективность использования ресурсов и энергии в развитых странах возрастет в 4 раза (к концу столетия – в 10 раз); доля возобновляемых источников энергии в энергобалансе достигнет 5 %; вдвое уменьшится численность жителей планеты, не имеющих доступа к безопасной питьевой воде и канализации; смертность детей в возрасте до 5 лет снизится втрое, материнская смертность при родах – вчетверо, остановится распространение СПИДа, туберкулеза, малярии и других опасных болезней.

Однако итоги, которые были подведены перед саммитом Рио+20, показали, что большинство поставленных задач решено не было. Успех был достигнут лишь в сфере развития энергетики на основе возобновляемых источников. Как отметил Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун, продолжается рост народонаселения, под влиянием увеличения объема выбросов в атмосферу антропогенного углерода усиливается процесс потепления климата, не удалось снизить число бедных и голодающих (1,25 млрд людей живет на менее чем 1,25 долларов в день, 1 млрд – голодает). Снижается биологическое разнообразие планеты, к 2050 г. может исчезнуть 1/3 ныне существующих видов. Подобная оценка состояния мира в 2011 г. представлена ЮНЕП в обзоре «От Рио к Рио+20» [15]. В Докладе, подготовленном ПРООН, также отмечается, что за прошедшие 10 лет в мире снизился средний уровень человеческого развития и повысился индекс многомерной бедности в бедных странах [4]. «Бег на месте» продолжился.

Саммит Рио+20. Реализация положений декларации «Будущее, которого мы хотим», принятой на третьем саммите Земли Рио+20, по мнению авторов этого документа, должна консолидировать усилия мирового сообщества на пути к устойчивому развитию, что позволит улучшить экологическую ситуацию в мире. «Контрольная дата» реализации положений декларации – 2050 г. Предложено заменить «Цели тысячелетия» на «Цели устойчивого развития» и усовершенствовать систему индикаторов устойчивого развития. В основу декларации положена концепция «зеленой» экономики [9], в рамках которой предполагается экологизация всех сфер хозяйственной деятельности человека.

Отношение к результатам саммита Рио+20 неоднозначное, причем преобладают негативные оценки, которые лучше всего выразил Эрнст Ульрих фон Вайцзеккер, член Римского клуба, один из авторов докладов «Фактор 4...» (1995 г.) и «Фактор 5...» (2009 г.), в которых была обоснована необходимость энерго- и ресурсосбережения. Автор отмечает: «Конкретный результат “Рио+20” равняется нулю. Чего удалось с трудом достичь, так это не дать полностью разрушить достижения амбициозного экологического саммита в Рио-де-Жанейро 1992 г. Иначе вообще бы получился “Рио минус 20”. А ведь именно такой исход был бы по вкусу Бразилии, США и почти всем промышленно развитым странам. Экономика, рост, свобода торговли – вот что в Рио стояло для них на самом деле в повестке дня, и словами “устойчивое развитие” они лишь прикрывали то, что интересовало их по-настоящему. Окружающая среда для большинства стран-участниц была лишь досадным препятствием в погоне за экономическим ростом» [3, 54].

Мрачные прогнозы. Пока рано говорить о той роли, которую сыграет декларация «Будущее, которого мы хотим» в улучшении экологической ситуации в мире, однако уже имеется целый ряд алармистских прогнозов, которые предостерегают человечество от новых экологических бед.

Л.Браун считает, что катастрофа в жизни человечества может наступить в течение ближайших 20 лет вследствие потепления климата, которое приведет к резкому снижению производства продовольствия. Он отмечает, что человечество погибнет не от атомной войны, а от голода. Его ожидает участь древних цивилизаций шумеров, майя и инков, которые исчезли потому, что разрушили почвы [2].

Группа из 22 авторитетных экспертов во главе с А.Барноски, опубликовала на страницах журнала «Nature» прогноз, в соответствии с которым к 2050 г. население Земли достигнет 9,5 млрд человек, а доля территории планеты, трансформированной под влиянием человека (сельскохозяйственные земли, города и др.), составит 50 % [14]. Вследствие потепления климата растает 30 % льдов, продолжится подкисление океана (сейчас оно протекает со скоростью 0,05 рН в десятилетие). В результате этого в биосфере произойдет необратимый сдвиг, который может иметь для человечества непредсказуемые последствия.

Еще более суровый прогноз дает лидер российских «зеленых» А.В.Яблоков, который считает, что «земля может отторгнуть человечество», так как человек насытил биосферу сотнями опаснейших ксенобиотиков, включая «вечные остатки» производства атомной энергии, такие как плутоний-239 и хлор-36 [13].

Один из самых выдающихся философов XX в. К.Поппер считал невозможным дать достоверный прогноз будущего человечества. Возможно, человечеству не угрожают ужасы, которые предрекают Л.Браун, А.Барноски и А.В.Яблоков, однако не прислушаться к ним нельзя.

Три главных угрозы человечеству

Рассмотрим три главных угрозы человечеству, которые пока являются непреодолимыми преградами на пути к устойчивому развитию.

Угроза первая – потепление климата. Из всех угроз будущему потепление климата – самая главная. О нем пишут все цитированные авторы прогнозов [2; 4; 9; 13]. Если исключить небольшую группу ученых (преимущественно из числа российских географов), которые считают потепление климата естественным процессом, связанным с циклами солнечной активности, все остальное научное сообщество видит причину потепления климата в увеличении содержания в атмосфере антропогенного диоксида углерода.

Последствия потепления климата. Согласно прогнозам, к концу столетия температура на планете повысится на 2° (это самый благоприятный прогноз). В соответствии с более неблагоприятными прогнозами планета «разогреется» на 5–7° [7]. Потепление климата может привести к следующим последствиям: участятся стихийные бедствия и возрастет их масштаб; ухудшится продовольственная безопасность вследствие засухи и истощения ресурсов поливной воды; произойдет вытаивание многолетней мерзлоты, что вызовет аварии на нефте- и газопроводах, железных дорогах Сибири; снизится биологическое разнообразие; вследствие таяния ледников Гренландии и Антарктиды поднимется уровень океана (по некоторым прогнозам, к 2050 г. – на 0,5 м) и уйдут под воду низменные прибрежные районы многих государств [4].

Судьба бедных стран. От потепления климата пострадает весь мир, но особенно трудно придется бедным странам. Их вклад в потепление климата по сравнению с богатыми странами ничтожно мал, но у них нет средств для проведения дорогостоящих мероприятий по адаптации к изменениям климата. В этом случае неравенство стран, преодолеть которое предлагает ПРООН в своей программе, проявится в самом трагическом варианте [4].

Угроза вторая – истощение активов производства продовольствия. Активами, обеспечивающими получение продовольствия, являются пахотные земли, естественные кормовые угодья, вода для полива, популяции промысловых морских обитателей (рыба, крабы, устрицы, гребешки, криль и др.) и водорослей (особенно ламинария). В настоящее время происходит истощение всех активов.

Пахотные почвы. Сегодня площадь мировой пашни составляет 1,5 млн га, но за время существования сельского хозяйства (около 10 тыс. лет) было разрушено 2 млрд га почв. Этот процесс продолжается, и растет земельный дефицит. По данным ПРООН, в настоящее время эродировано 40 % всей используемой пашни, и на этой

гигантской территории продолжается разрушение почв водой и ветром [4]. По прогнозам Л.Брауна, к 2050 г. Китай потеряет 14 % пашни, США – 17 %, Индия – 30 %, Нигерия – 61 %, Пакистан – 62 %, Эфиопия – 73 %. Усиливает земельный дефицит конкуренция сельского хозяйства и промышленности [1].

Вода для полива. Поливные земли занимают 20 % всей пашни мира, но дают 60 % зерна. Л.Браун считает, что уже в 2000 г. площадь поливной пашни достигла своего максимума и в дальнейшем может только снижаться [2]. Однако, по данным ЮНЕП, за последние 20 лет площадь поливной пашни увеличилась еще на 20 % [15]. Нагрузка сельского хозяйства на гидрологический баланс биосферы превысила все допустимые пределы, и в настоящее время ресурсы поливной воды из надземных и особенно подземных источников истощаются.

Естественные кормовые угодья. Большая часть степей, саванн, кустарниковых сообществ сформировалась под влиянием выпаса диких фитофагов. Замена их высоким поголовьем скота, нагрузка которого на растительность выше в несколько раз, приводит к развитию пастбищной дигрессии. Поголовье скота в мире продолжает увеличиваться. По данным ЮНЕП, за последние 20 лет поголовье коров в мире увеличилось незначительно, но поголовье коз выросло на 40 % и буйволов – на 17 % [15]. Заметим, что если буйволы – «экологичные» животные, которые перерабатывают в молоко и мясо грубые отходы сельского хозяйства (рисовая солома, стебли и стержни початков кукурузы и др.), то козы – самые «антиэкологичные» животные, которые полностью выедают травы и кустарники на пастбищах, а своими копытами разбивают дерн и усиливают эрозию.

В некоторых странах экологическая ситуация на пастбищах стала катастрофической. К примеру, в Нигерии с 1950 по 2007 г. численность населения увеличилась в 4 раза (с 37 до 148 млн человек), а поголовье скота возросло в 17 раз. В итоге страна ежегодно теряет 500 тыс. га пастбищ, которые превращаются в пустыни. Л.Браун пишет о тяжелой ситуации в экосистемах пастбищ Китая, где идет процесс опустынивания, что вызывает катастрофические по масштабам пыльные бури [2]. Ежегодно под влиянием неумеренного выпаса в Китае превращаются в пустыни 3600 км². Выпас – один из главных факторов разрушения тропических лесов.

«Морские пастбища». Океан предоставляет до 25 % белка, потребляемого человеком. За последние 20 лет вследствие сокращения популяций основных промысловых рыб отмечается снижение уловов (подушное потребление рыбы снизилось с 15 до 10 кг/год). Снижение «урожае морских пастбищ» в последние десятилетия компенсируется бурным развитием аквакультуры, которая, по некоторым данным, дает до 40 % потребляемой рыбной продукции.

Угроза третья – рост потребления. Авторы прогноза «сдвига» биосферы опираются всего на один показатель влияния человека – численность народонаселения. Однако этот подход слишком огрубляет оценку влияния человечества на биосферу. Д.Медоуз [6] предложил простую формулу, описывающую этот феномен:

$$B = НУТ,$$

где В – влияние, Н – народонаселение, У – уровень потребления, Т – технология природопользования.

Таким образом, даже при стабилизации численности народонаселения, но росте потребления, влияние человека на биосферу будет увеличиваться.

«Экологический след». Интегральным показателем уровня потребления является «экологический след» (условная величина, которая измеряется в глобальных, то есть средних для биосферы, гектарах). Он включает сумму площадей, необходимых для производства растениеводческой продукции, пастбищ для скота, леса для производства древесины, экосистем для утилизации газообразных

и жидких отходов, создания инфраструктуры (жилища, дороги и др.). За вторую половину XX в. при увеличении численности народонаселения в два раза его суммарный «экологический след» вырос в 4 раза. Тенденция роста потребления сохраняется и в XXI в., причем в первую очередь – за счет «потребителей» из развивающихся стран. В России, несмотря на поляризацию населения, общее потребление также растет. За два последних десятилетия среднее потребление мяса на человека увеличилось почти на 10 кг/год (с 34 кг до 43) [15]. Рост производства мяса ведет к увеличению потребления ресурсов воды, усилению давления на пастбища и, наконец, дополнительному расходу «продовольственной» первичной биологической продукции (зерно злаков, соя).

Консьюмеризм. Примеры консьюмеризма (безудержного стремления к повышению уровня жизни) общеизвестны. Это и предметы роскоши, и сверхдорогие жилища, автомобили, круизы на комфортабельных лайнерах-дворцах.

Содержащиеся в документах саммитов Земли обращения к развивающимся странам не идти по пути развития, которым шли богатые страны к американскому уровню процветания, не достигают цели. Новые «потребители» также хотят жить по американским стандартам. Рецепты того, как остановить рост потребления, не найдены. Надежды на влияние повышения уровня образования или на «макросдвиг» в сознании человечества иллюзорны [4; 5]. Большую роль могут сыграть экономические факторы сдерживания потребления. Например, уже сегодня существуют «налоги на роскошь»: в Европе при покупке автомобиля приходится платить две цены, а в Шанхае и Сингапуре – три.

Таким образом, за последние 20 лет, прошедших между Рио-92 и Рио+20, по основным индикаторам устойчивого развития: ограничение роста народонаселения, контроль за выбросами диоксида углерода и потеплением климата, сохранение биоразнообразия, обеспечение доброкачественной водой, преодоление бедности и голода – не было достигнуто существенных сдвигов.

Главный фактор, тормозящий переход к устойчивому развитию, – это крупный бизнес, использующий рыночные механизмы для получения высокой прибыли и не желающий вкладывать капитал в переход к «зеленой» экономике. Изменить ситуацию можно только в том случае, если лидерам всех стран удастся согласовать усилия для решения задач «экологической мелиорации» мирового сообщества, и они проявят ту политическую волю, о которой говорили авторы «романтического» доклада «Наше общее будущее».

Литература

1. Браун Л. Экоэкономика: Как создать экономику, оберегающую планету. – М.: «Весь мир», 2003.
2. Браун Л. Как избежать климатических катастроф? План Б 4.0: спасение цивилизации / пер. с англ. – М.: Эксмо, 2010.
3. Вайцзеккер Э. «Рио плюс 20» равняется нулю // Экология и жизнь. – 2012. – № 8. – С. 54–55.
4. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех. – М.: «Весь мир», 2011. – 175 с.
5. Ласло Э. Макросдвиг (к устойчивости мира курсом перемен). – М.: Тайдекс Ко, 2004.
6. Миркин Б.М., Наумова Л.Г., Хазиахметов Р.М. Красный свет на магистрали цивилизации // Экология и жизнь. – 2007. – № 6. – С. 26–29.
7. Миркин Б.М., Наумова Л.Г., Хазиахметов Р.М. Потепление климата: взгляд теоретиков-пессимистов и прагматика-оптимиста // Экология и жизнь. – 2010. – № 3. – С. 43–47.
8. Моисеев Н.Н. Быть или не быть... человечеству? – М., 1999.

9. Навстречу «зеленой» экономике. Пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур. – ЮНЕП, 2011.
10. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М.: Прогресс, 1989.
11. Природопользование и устойчивое развитие России. Мировые экосистемы и проблемы России. – М.: КМК, 2006.
12. Френч Х. Реформирование глобального управления // Россия в окружающем мире: 2002. Аналитический ежегодник. – М.: Изд-во МНЭПУ, 2002. – С. 177–212.
13. Яблоков А.В. Земля может отторгнуть человечество // Ноосферогенез (на пути к устойчивому развитию человечества). – 2012. – № 8. – С. 6–10.
14. Barnosky A.D., Hadly E.A., Bascompte J. et al. Approaching a State Shift in Earth's Biosphere // Nature. – 2012. – Vol. 486. – 7 June. – P. 52–58.
15. Keeping Track of our Changing Environment: from Rio to Rio+20 (1992–2012). – UNEP, Nairobi. Published October 2011.

Угрозы от вступления в ВТО для российской промышленности (на примере сыродельного производства)

З.ГАЛИН, А.ХАЙРУЛЛИН

В середине декабря 2011 г. было подписано соглашение, согласно которому Россия вступает во Всемирную торговую организацию. Этому событию страна ждала 17 лет, но, как ни парадоксально, когда оно произошло, Россия, мягко говоря, оказалась к нему не готова. В первую очередь это касается, конечно же, сферы сельского хозяйства.

В начале 1990-х гг. прежняя система сельского хозяйства рухнула и не сразу была заменена другой системой, которая обеспечила бы стабильность и тем более – увеличение производства молока и молочных продуктов. В результате длительное время наблюдалось более чем существенное сокращение производства и потребления молочных продуктов и снижение качества молока и молочной продукции.

Аналогичная ситуация сложилась и в сфере производства сыров, однако в силу своей большой молокоемкости производство сыра наряду с производством сухого обезжиренного молока (СОМ) и сливочного масла гораздо сильнее пострадает от увеличения импорта более дешевого продукта. Данная проблема представляется крайне актуальной ввиду малоизученности возможных последствий для российской сырной промышленности (как и для всей экономики в целом) вступления России во Всемирную торговую организацию. Необходимо выяснить, каковы связанные с этим угрозы и возможные варианты защиты сыродельной промышленности, предотвращения замещения отечественного продукта импортным.

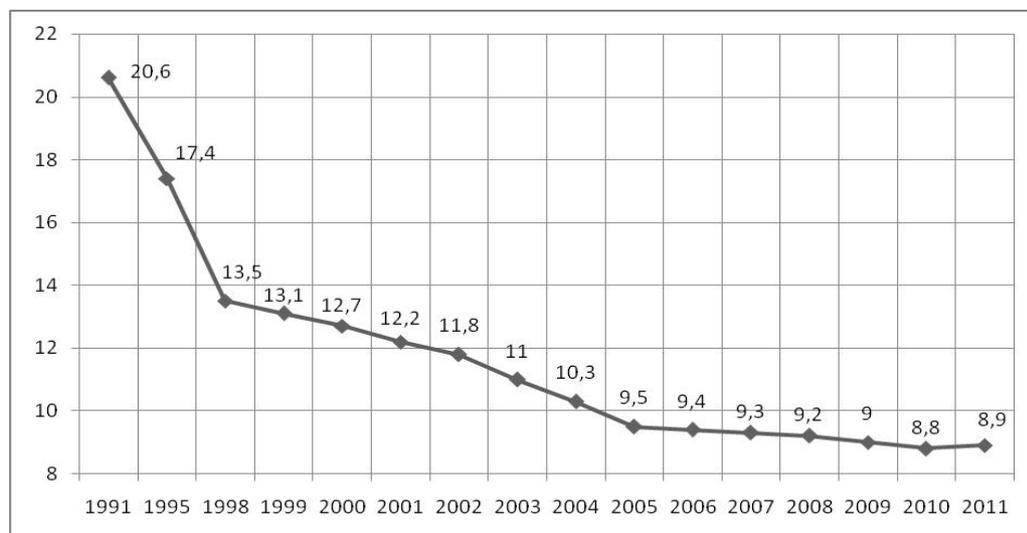
В соответствии с условиями вступления России в ВТО средняя импортная пошлина снизится с 10,3 до 7,1 %, в том числе с 15,6 до 11,2 % для сельхозтоваров.

Галин Загир Аксанович, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга Башкирского государственного аграрного университета (БГАУ). E-mail: freiheit02@mail.ru

Хайруллин Азат Галимович, ведущий инженер по закупу сырья ОАО «Белебеевский ордена «Знак Почета» молочный комбинат», аспирант кафедры менеджмента и маркетинга БГАУ. E-mail: hag@belmol.ru

Для некоторых отраслей Россия добилась льгот на переходный период. Заметим, что, по словам экс-министра экономического развития Э.Набиуллиной, потери российских экспортеров от заградительных мер вследствие того, что Россия до сих пор не была членом ВТО, оцениваются в 2 млрд дол.

Однако сельское хозяйство России, в том числе молочное животноводство, до сих пор не вышло на показатели 1990 г. (см. рис.), в то время как в мире за последние два десятилетия прирост составил в среднем 60 %, включая Африку, которая еще в 1995 г. по объемам производства сельхозпродукции опередила страны СНГ и Восточной Европы [6].



Динамика численности поголовья коров в России (млн голов)

Россия взяла на себя обязательства, в соответствии с которыми после вступления в ВТО до 2020 г. она сократит объемы субсидирования отрасли до 8 млрд руб. в год, после 2020 г. – до 4 млрд руб. Стоит отметить, что основной объем субсидий в нашей стране выделяется на то, что иностранные фермеры получают бесплатно, а именно низкие процентные ставки по кредитам. В Европе средняя процентная ставка по кредиту без учета субсидий составляет 4 %.

После вступления в ВТО России будет сложнее защитить свое сельское хозяйство с помощью таможенных пошлин. В среднем по отрасли снижение пошлин составит 1,5 раза. Конкурировать с продукцией Европейского союза будет крайне проблематично, поскольку она на 50 % дотируется государством. До вступления в ВТО объем импорта сдерживался таможенными пошлинами; очевидно, что их снижение ставит под угрозу конкурентоспособность отечественных производителей (см. табл.) [6].

Удельный вес импортной продукции в личном потреблении молока и молочных продуктов в России

Годы	1990	1995	1998	2002	2003	2004	2006	2008	2009	2010	2011
Доля импорта	14,0	16,0	15,0	15,0	17,0	18,5	21,6	21,2	19,9	23,2	22,5

Единственное конкурентное преимущество нашего бизнеса перед западным – природные ресурсы, но оно практически сведено на нет, поскольку цены на электроэнергию у нас уже достигли уровня США и Канады, стоимость ГСМ – уже выше, чем в США, а цена газа скоро приблизится к европейскому уровню.

Условия членства в ВТО для участников этой организации различны. К примеру, в Бразилии действует запрет на ввоз любой зарубежной сельхозтехники, потому что возникает конкуренция с техникой, которая производится в Бразилии. В США законы штата выше по статусу, чем международные соглашения, в частности – правила ВТО [2].

В конце апреля 2012 г. в Министерстве сельского хозяйства РФ состоялось совещание по вопросу «О мерах по развитию производства сыра в Российской Федерации», на котором А. Дахнович, директор по производству компании «Фудлэнд», отметил: «Если раньше мы продавали на 10–15 рублей дороже, чем белорусы, никто слова не говорил. Качество хорошее, мы – россияне. Сейчас такого нет. Ритейл переходит на тендерные закупки, и мы проигрываем белорусам, потому что у нас другое сырье, у нас большая сезонность, мы не можем себе позволить продавать по белорусским ценам». Действительно, Европа и мировые поставщики наращивают конкуренцию, Белоруссия разработала план стратегического развития до 2020 г. и рассчитывает увеличить производство молока на 5 млн т. Вся эта продукция попадет на российский рынок, а что делать отечественным производителям?

В 2011 г. появились определенные позитивные сдвиги на рынке молока. Объемы произведенного молока стали понемногу увеличиваться. После засухи 2010 г. было ощущение, что вообще вот-вот все заводы престанут функционировать, в результате цена была нормальная и многие фермеры начали развивать молочное животноводство. В настоящее время заводы вынуждены снижать цену. В хозяйствах некоторых регионов получают уже девять рублей за килограмм, а это катастрофа для производителя молока, это значит, что снова отрасль молочного животноводства под угрозой. И здесь важна поддержка фермера. Потому что самое важное для бизнеса – уверенность в завтрашнем дне. Кроме того, для молочного животноводства принципиально важно знать, что государство будет поддерживать его в любой ситуации.

В настоящее время многие сырзаводы «закредитованы» на модернизацию и пополнение оборотных средств, что увеличивает себестоимость производимой продукции (доля молока в себестоимости составляет 70–80 %). Поскольку переработчику приходится продавать сыр, как и белорусы, по 160 руб./кг, он вынужден снижать закупочную цену. В итоге комбинат не может приобретать молоко дороже 10 руб./кг, и получается, что соответствующая нагрузка ложится на плечи производителей молока [4].

Для западных сыродельных компаний российский рынок и рынок Таможенного союза представляет большой интерес в силу значительного числа уже существующих и потенциальных потребителей, а также ожидаемого дальнейшего роста потребления на душу населения. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, в 2011 г. уровень потребления молока и молочных продуктов в России (в пересчете на молоко) составил 249 кг на человека в год при официально утвержденной норме потребления 320–340 кг на человека в год (для сравнения: в 1990 г. уровень потребления молока и молочных продуктов в нашей стране составил 387 кг на человека в год) [6].

С выходом на российский рынок у западных компаний возникнет вопрос, производить ли сыр в России или импортировать готовые продукты, что прежде всего будет зависеть от наличия необходимого молочного сырья, его стоимости и качества. Кроме того, нельзя забывать о том, что для других профицитных молокопроизводящих регионов мира, таких, например, как Западная Европа или Южная Америка, Россия, будучи крупнейшим импортером твердых и полутвердых сыров, на сегодняшний день представляет собой важнейший рынок сбыта сырого молока, переработанного в сыр, что является фактором, стабилизирующим сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность этих регионов [3].

Если рассматривать вопросы наличия и стоимости сырья, то что мы имеем по этим показателям в России на сегодняшний день? Когда после кризиса 1990-х гг. начали восстанавливаться молокоперерабатывающая промышленность и спрос на молочную

продукцию, то в силу «временной протяженности» процессов в области молочного животноводства и производства сырого молока начал формироваться структурный дефицит сырого молока, который частично перекрывался массовым импортом молочной продукции. Этот структурный дефицит обострился в 2010 г. в связи с тем, что на него наложились три фактора: увеличение спроса на молочную продукцию после волны экономического кризиса 2008–2009 гг.; засуха и пожары; вступление в силу Технического регламента РФ на молоко и молочную продукцию, ограничивающего использование СОМ, являющегося биржевым и в значительной степени импортным продуктом [1]. Все это не могло не сказаться на стоимости сырого молока, поэтому сырое молоко в РФ в течение 2010 г. было стабильно дороже, чем во многих странах – традиционных экспортёрах молочной продукции в Россию.

Особенно остро ситуация складывается для производителей продукции, которая является предметом мировой торговли в силу ее пригодности для транспортировки на значительные расстояния, более длительных сроков хранения и молокоемкости (а следовательно – и экспоненциального влияния цены на сырое молоко). Всю сложность ситуации первыми ощутили на себе российские производители сухого молока и сыра. Если раньше цена на сырое молоко в России в силу ярко выраженной сезонности его производства по итогам года позволяла сыроделам нашей страны конкурировать с производителями биржевых импортных сыров, то в 2010 г. это стало невозможно, и повышение пошлин данную проблему полностью не компенсировало. В результате в 2010 г. произошел резкий рост импорта твердых сыров. Сыры российского производства стали исчезать с прилавков магазинов и пока, несмотря на некоторое снижение импорта, так и не смогли вернуть себе утраченные позиции.

В связи с этим российские сыроделы и любой потенциальный инвестор сыродельной промышленности РФ – западный или российский – сталкиваются с очевидной дилеммой: с одной стороны, для преодоления структурного дефицита сырого молока нужны инвестиции в данный сектор, которых, очевидно, не будет, если цена на молоко не гарантирует инвестиционную привлекательность (кроме того, необходимо отметить, что ликвидация дефицита молока и получение соответствующей отдачи от инвестиций – достаточно длительный процесс) [7]. С другой стороны, сформировавшийся уровень цен на сырое молоко, необходимый для обеспечения инвестиционной привлекательности, будет ограничивать конкурентоспособность производимых в РФ молокоемких и глобально торгуемых продуктов, таких как сыры, СОМ и сливочное масло, что может серьезно повредить российской сыродельной промышленности. Это, в свою очередь, может привести к существенному снижению спроса на сырое молоко именно в сезон «большого молока» и усугубить проблемы производителей молока.

В результате можно прогнозировать, что достичь целей Доктрины продовольственной безопасности РФ в области молочной продукции, в частности, в сфере производства сыров, будет очень непросто даже в отдаленной перспективе. Без государственного стимулирования сыроделие в России будет и дальше испытывать серьезные сложности и уровень его инвестиционной привлекательности как для отечественных, так и для иностранных инвесторов будет низким.

В последние годы государство предпринимает меры, направленные на преодоление проблем в сфере сельского хозяйства, но в силу особенностей этих проблем эффект от соответствующих усилий будет виден не сразу. Молокоемкие направления переработки молока в нынешних условиях нуждаются в четких ориентирах их дальнейшего развития и стимулирующих мерах [8].

Помимо объемов производимого в России сырья сейчас встает вопрос его качества. Отметим, что структурный дефицит не усиливает тенденцию производства более качественного молока. Для сыроделия вопрос качества молока, содержания

белка и жира стоит особенно остро. Государство в лице Минсельхоза РФ и других профильных ведомств должно уделять этой проблеме больше внимания. Стимулирующие меры, направленные на развитие молочного животноводства, кормовой базы, помогут наметить более четкие перспективы решения данной проблемы.

Многое необходимо сделать и в сфере совершенствования технического регулирования в данной области. Однако надо помнить, что частые изменения норм, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов, для последних сопряжены с конкретными, порой существенными затратами, которые могут негативно влиять на конкурентоспособность выпускаемой продукции. Также это может способствовать не повышению, а, наоборот, снижению уверенности потребителей в качестве покупаемой ими продукции. Так, например, из проекта Технического регламента Таможенного союза исчезла категория «творожные сыры», которая была в действовавшем Техническом регламенте РФ. При этом данная категория является быстрорастущей в России и представляет интерес для многих российских сыроделов [5]. Поэтому необходимо оптимальное сочетание защиты безопасности продуктов питания с большей преемственностью, согласованностью и прогнозируемостью в законодательной и нормоустанавливающей работе. Отраслевые союзы должны в полной мере участвовать в этой работе, обобщая и защищая обоснованные интересы своих членов, помогая компетентным государственным органам.

Таким образом, на современном этапе в области сыроделия вырисовывается некий водораздел: в ближайшие годы, скорее всего, будет окончательно решен вопрос о том, увеличится ли импортозависимость российского рынка сыра. Без комплекса эффективных мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности российского сыроделия, существует большая угроза замещения отечественного продукта импортным. Кроме того, необходимо повышение соответствующей активности самих сыроделов и отраслевых союзов в направлении развития своих сырьевых зон, налаживания контактов с производителями сырого молока и торговыми сетями региона.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 12 июня 2008 г. № 88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию».
2. Интервью директора Российской ассоциации производителей сельхозтехники «Росагромаш» Евгения Корчевого. – <http://exp.idk.ru>
3. Маршнер У. Развитие сыроделия: импорт или производство? // Переработка молока. – 2011. – № 12.
4. Сологуб А. Будущее сыродельной отрасли – в наших руках! // Переработка молока. – 2010. – № 12.
5. Технический регламент Таможенного Союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» № 880 от 9 декабря 2011 г.
6. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – <http://www.gks.ru>
7. Чеверов В.И., Рыбалова Т.И. Нелегкий путь российского сыроделия и маслоделия // Переработка молока. – 2010. – № 11.
8. Информация о результатах проверки исполнения федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации федеральных законов и решений Президента Российской Федерации, направленных на государственную поддержку молочного животноводства / Контрольное управление Президента Российской Федерации. – http://www.udprf.ru/vse_documenty

Теоретические подходы к исследованию и оценке теневой экономики

Д.ПЕСКОВА

Сущностные характеристики теневой экономики. Анализ теневой экономики посвящено множество исследований, хотя начало ее системному научному изучению было положено только в 50-е гг. XX в. Актуальность этой проблематики не снижается. В современных условиях «серые» и «черные» экономические практики настолько распространены, что можно утверждать: теневая экономика оказывает решающее воздействие на социально-экономическое развитие страны и мирового хозяйства в целом.

При разделении понятий «легальная экономика» и «теневая экономика» логично использовать три характеристики: законность, адекватность отражения экономической деятельности в официальной статистике и степень соответствия интересам общества.

Изначально основным критерием легальной экономики, в отличие от теневой экономики, была *законность*, то есть соответствие законодательству по основным аспектам: во-первых, правильность регистрации (теневыми считаются фирмы, которые официально не зарегистрированы); во-вторых, полнота и своевременность уплаты налогов; в-третьих, соблюдение условий труда наемных работников (выплата пособий, обеспечение техники безопасности и гарантий трудовой деятельности). Предполагалось, что все условия законности представляют собой единое целое: действительно, незарегистрированная фирма не платит налоги и не подчиняется другим правилам. Однако реальность сложнее, чем теория. На практике теневые предприниматели «дорожат» своими потребителями и зачастую обеспечивают своим клиентам не худшие условия обслуживания, чем того требует закон. На этом основана феноменальная «живучесть» теневой экономики, ее способность приспосабливаться к меняющимся условиям. Она организует свое существование так, чтобы быть нужной значительной части граждан страны. Аналогична ситуация с наемными работниками: вследствие того, что союз теневого работодателя и работника носит характер сговора против государства, подбор надежных кадров для деятельности в рамках теневой экономики – процесс сложный и трудоемкий. Как правило, выстраивается неформальная сеть, связанная не только трудовыми отношениями, но и дружественными, а зачастую и родственными узами. Конечно, таким работникам обеспечивается некое подобие социальных трудовых гарантий. Свою роль играют риски предательства и доноса в органы государственного контроля со стороны «обиженных» работников.

По критерию законности проводится разделение теневой экономики на «черный» и «серый» секторы. К «серой» экономике относится деятельность, результаты которой являются незаконными (например, уклонение от налогов при легальном предпринимательстве), в «черной» же теневой экономике нелегалы и результаты, и способы их достижения, а потому скрывается даже факт осуществления этой деятельности (например, производство и продажа наркотиков).

Второй признак теневой экономики – *отсутствие официального статистического контроля и прогнозирования теневых процессов*. Если экономическая деятельность полностью исключается из статистической отчетности, например, путем отказа от легализации, то это *скрываемая* теневая экономика. Однако даже зарегистрированное предприятие может отражать свою хозяйственную деятельность неадекватно. Если показатели занижены (чаще всего это относится к различным видам дохода – прибыли, рентабельности, выручке и т. д.), то это –

Пескова Динара Рустемовна, д-р экон. наук, доцент кафедры экономической теории и социально-экономической политики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: peskovad@yandex.ru

неучитываемая теневая экономика. Если же, наоборот, показатели преувеличены, то это – *фиктивная теневая экономика* (например, фиктивный найм). На первый взгляд кажется, что отсутствие статистического учета – не столь значимый признак теневой экономики, как соответствие законодательству, но это не так. Масштабы теневой экономики в мире и, в частности, в России достигли таких размеров, что должны учитываться при принятии многих решений на макроэкономическом уровне, при разработке мер экономической политики государства.

Третий признак теневой экономики – это *противоречие интересам общества, особенно его социально незащищенных слоев*. В действительности, хотя отдельные субъекты и повышают свой доход благодаря теневой экономике, общество в целом несет материальные и моральные убытки. Уклонение от уплаты налогов приводит к недофинансированию доходной части бюджетов различных уровней, в результате государство не в состоянии эффективно выполнять свои функции. «Черная» экономика приводит к еще более деструктивным последствиям, например, распространение государственной коррупции влечет за собой растрату, неэффективное использование бюджетных средств и «двойное налогообложение» предпринимателей. Моральные издержки теневой экономики связаны с общей тенденцией деформации общественной шкалы ценностей. Образуется замкнутый круг: теневая экономика обуславливает морально-этическую деградацию, которая, в свою очередь, способствует распространению теневой экономики.

Теоретические подходы к исследованию теневой экономики. Научное сообщество до сих пор не пришло к единому мнению относительно того, является ли теневая экономика структурно самостоятельной, самовоспроизводящейся системой социально-экономических отношений между субъектами или неотъемлемым элементом экономической системы.

Разделение экономической деятельности на теневую и легальную создает двойственную картину экономики, поэтому назовем этот подход *дуалистическим*. Подобный подход прослеживается в исследованиях Международной организации труда (МОТ) о теневой и неформальной экономике, а также в работах таких ученых, как В.Токман, Дж.Меззера, Г.Маркес, В.Картайя [4]. Сторонники этого подхода противопоставляют теневую и легальную экономику, указывая, что в теневой экономике используются устаревшие технологии, преобладает низкая производительность труда и низкие доходы.

Таблица 1

Теоретические подходы в исследовании теневой экономики

	Дуалистический	Интегрированный	Десотиянство
Особенное	Противопоставление теневой и легальной экономики	Теневая экономика – неотъемлемая часть экономической системы	Теневая экономика – следствие недееспособности государственного механизма
Общее	Теневая экономика формируется и развивается в результате противоречий между государством и обществом		
Основные представители	В.Токман, Дж.Меззера, Г.Маркес, В.Картайя	А.Портес, М.Кастеллс, А.Дегтярев, Р.Маликов	Э. де Сото, Э.Герси

Представители второго, так называемого *интегрированного подхода* утверждают, что на самом деле различные формы теневых экономических отношений интегрированы в рамках локальных, региональных и международных хозяйств, поэтому разграничить теневую и легальную экономику зачастую очень сложно [5]. Не случайно российский ученый Г.Клейнер отмечает, что «линия водораздела между формальной и неформальной частями экономики настолько подвижна, малозаметна и извилиста, что напоминает не пограничную полосу, а скорее “кривую Пеано” – непрерывную линию на плоскости, проходящую через каждую точку квадрата»

[3, 149]. Видными представителями интегрированного подхода являются А.Портес и М.Кастеллс [7; 8], а также российские ученые А.Н.Дегтярев и Р.И.Маликов [1]. Большой интерес представляют и взгляды десотианцев, которые указывают на революционно-прогрессивный потенциал теневой экономики.

Методы измерения теневой экономики: критический анализ.

Современная экономическая наука обладает достаточно развитым инструментарием количественной оценки теневой экономики. Применяются прямые и косвенные методы. Они различаются по объекту первичного сбора данных: при использовании прямых методов, в число которых входят специальные обследования, исследуется непосредственно теневая экономика (чаще всего таким образом выясняется уровень теневых доходов); при использовании косвенных методов выводы о динамике теневой экономики делаются на основе анализа показателей, изменение которых может косвенно свидетельствовать о повышении или снижении теневой активности. К ним относятся: монетарный метод, суть которого состоит в анализе структуры денежной массы; метод технологических коэффициентов, отражающих связь теневого оборота с потреблением определенных видов ресурсов (электроэнергии, воды) либо с загрязнением окружающей среды; «итальянский» метод, позволяющий на основе данных о фактически отработанном рабочем времени и средней производительности труда рассчитать теневой ВВП; балансовый метод («зеркальный», по терминологии И.И.Елисеевой [2, 12]), дающий возможность оценить объем теневой экономики как расхождение между показателями, которые в отсутствие теневой активности должны быть сбалансированы (например, доходы и расходы); методы, связанные с модельными исследованиями.

Каждая методика имеет свои преимущества и недостатки. Однако необходимо отметить, что в силу специфичности теневой экономики ни один метод ее измерения не может дать точного результата. В случае с прямыми методами это, как правило, обусловлено влиянием так называемого «человеческого фактора», что выражается в субъективности, присущей каждому интервьюеру и респонденту.

В целом признано, что при использовании прямых методов наблюдается тенденция занижения результатов, а при использовании косвенных, наоборот, – тенденция завышения. Например, Ф.Шнайдер и Д.Энсте [9] приводят данные оценки теневой экономики в пяти странах с развитой экономикой (Канада, Германия, Великобритания, Италия и США), полученные с помощью девяти различных методов. Наиболее низкие показатели оценки доли теневой экономики зафиксированы при использовании метода выборочного обследования домашних хозяйств (от 1,4 % в Канаде до 5,6 % в США). Метод налогового аудита дает более высокие показатели (до 10 % в США). Методы оценки расхождения между доходами и расходами и между официальными и фактическими данными по численности занятых дают достаточно высокие показатели по одним странам и низкие – по другим.

Модельные исследования объема теневой экономики в некоторой степени позволяют нивелировать погрешности косвенных методов оценки, поскольку обеспечивают комплексный учет множества факторов, как оказывающих влияние на интенсивность развития теневой экономики (детерминанты), так и являющихся следствием распространения теневых отношений (индикаторы). Однако и эти методы не лишены недостатков. В частности, не всегда возможно задать количественное значение детерминантам и индикаторам. Некоторые качественные показатели сложно перевести на язык цифр. Например, при построении регрессионной модели по методу «скрытых переменных» одной из часто используемых детерминант является «налоговая мораль», то есть некое внутреннее понимание налогоплательщиком необходимости уплаты налогов и готовность это сделать. Однако, на наш взгляд, вопрос о том, к какой группе факторов (детерминанты или индикаторы) можно отнести налоговую мораль, является достаточно спорным. С одной стороны, при снижении внутреннего побуждения членов общества платить налоги теневая активность

увеличивается; но, с другой стороны, практика показывает, что и расширение теневой экономики, в свою очередь, приводит к снижению желания платить налоги. Вопрос количественной оценки налоговой морали также неоднозначен. Излишняя математизация, неизбежная при использовании модельных методов оценки теневой экономики, зачастую затрудняет возможность получения достоверных результатов исследований.

Оценка теневых доходов по видам экономической деятельности.

В современных условиях интенсивное развитие получили институты рынка банковских услуг, в частности, ипотечного и потребительского кредитования. В связи с этим в ходе исследования нами была проведена проверка гипотезы о возможности адекватной оценки теневых доходов населения как одной из форм проявления теневой активности на основе данных о среднемесячных доходах, заявляемых заемщиками при оформлении кредита. Была разработана анкета, позволяющая идентифицировать респондентов по виду экономической деятельности предприятия, учреждения либо фирмы, на которой трудится заемщик, согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД), и сумме среднемесячного дохода, которую заемщик указал в документах для получения кредита. Вследствие того, что анкета не предполагала идентификации личности и проверки сообщаемой информации, респонденты редко отказывались от участия в исследовании. Было опрошено более 300 человек; выборку составили лишь те респонденты, чьи заявки на кредит получили одобрение служб безопасности банков. Далее полученные данные сравнивались с официальным средним доходом по каждому укрупненному разделу по расчетам Госкомстата и определялось отклонение.

Таблица 2

Среднемесячный доход по видам экономической деятельности

Укрупненные разделы ОКВЭД	Среднемесячный доход за 2012 г. (руб.)		
	По данным Госкомстата [6]		По результатам исследования
	г. Уфа	Городские округа РБ	
Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	18822	17162,3	25656,88
Раздел В. Рыболовство, рыбоводство	12467,1	12467,1	отсутствуют статистически значимые данные
Раздел С. Добыча полезных ископаемых	111131,6	60383,7	58253,61
Раздел Д. Обрабатывающие производства	28562,7	24865,6	24958,28
Раздел Е. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	31158,5	28340,8	23954,99
Раздел Ф. Строительство	28463,7	25574,3	39662,52
Раздел Г. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	21446,6	21233,8	37190,27
Раздел Н. Гостиницы и рестораны	14956,5	14129,5	30706,20
Раздел И. Транспорт и связь	29225,5	26815,1	30525,52
Раздел Ж. Финансовая деятельность	39643,3	37370,7	24076,32
Раздел К. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	28910,2	27114,4	35636,60
Раздел Л. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	31486,4	30412,2	33360,27
Раздел М. Образование	16260,7	14935,5	16634,93
Раздел П. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	19363,2	18263,1	19936,65
Раздел О. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	28024,2	24355,6	22036,53

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что наибольшее расхождение между официальным и фактическим доходом наблюдается в строительстве (35 %), в сфере оптовой и розничной торговли (57 %), а также в ресторанном бизнесе (46 %). Предложенный метод имеет свои ограничения, так как охватывает лишь ту часть населения, которая нуждается в получении кредита и может себе позволить его взять (фактически речь идет о «среднем классе»), но не включает наименее и наиболее обеспеченные слои общества. Однако результаты, касающиеся деятельности самых «теневых» отраслей, полученные при использовании предложенного нами метода, в полной мере согласуются с имеющимися данными. Следовательно, он адекватно отражает существующие тенденции развития теневой экономики и может быть использован для получения объективной оценки масштабов теневой экономики.

Литература

1. Дегтярев А., Маликов Р. Российский бизнес в условиях «экономики отката» // Общество и экономика. – 2009. – № 3. – С. 53–62.
2. Елисеева И. Теневая экономика в хозяйстве страны: вопросы методологии и измерения // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 11–15.
3. Клейнер Г. Нет тени только у привидений (о книге «Неформальный сектор экономики») // Вопросы экономики. – 1999. – № 4. – С. 149–153.
4. Латов Ю., Ковалев С. Теневая экономика. – М.: Норма, 2006. – 336 с.
5. Латов Ю. Неформальный сектор экономики за рубежом // Экономическая теория преступлений и наказаний. – 2000. – № 2.
6. Федеральная служба государственной статистики. – <http://www.gks.ru>
7. Castells M., Portes A. World Underneath: the Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy in Advanced and Less Developed Countries. – Baltimore: MD: Johns Hopkins University Press, 1989.
8. Portes A. World Underneath: the Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy // The Informal Economy Studies. – Baltimore, 1989.
9. Schneider F., Enste D. Shadow Economies: Size, Causes and Consequences // Journal of Economic Literature. – Pittsburg, 2000. – Vol. 38, № 1. – P. 77–98.

Модель управления интеллектуальной собственностью на предприятии

Э.ИСХАКОВА

Актуальность формирования функциональной подсистемы управления интеллектуальной собственностью на предприятии. Инновационная направленность экономического развития и активное использование в хозяйственной деятельности объектов интеллектуальной собственности определяют необходимость формирования системы управления интеллектуальной собственностью на предприятии.

Необходимость создания и организации самостоятельной подсистемы управления интеллектуальной собственностью (ИС) в составе управления предприятием связана с многообразием форм и видов объектов интеллектуальной собственности (ОИС) на предприятии; отсутствием продуманной стратегии и тактики в области управления ОИС; значительным количеством подразделений предприятия, которые задействованы в процессе создания, преобразования и обмена информацией об ОИС, что требует соответствующих управленческих и контролирующих

Исхакова Эльвира Ильфатовна, канд. экон. наук, преподаватель кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: Elvira-ufa2006@mail.ru

воздействий; высокой доходностью сделок с ОИС; необходимостью создания и развития системы мотивации и стимулирования персонала к осуществлению интеллектуальной инновационной деятельности.

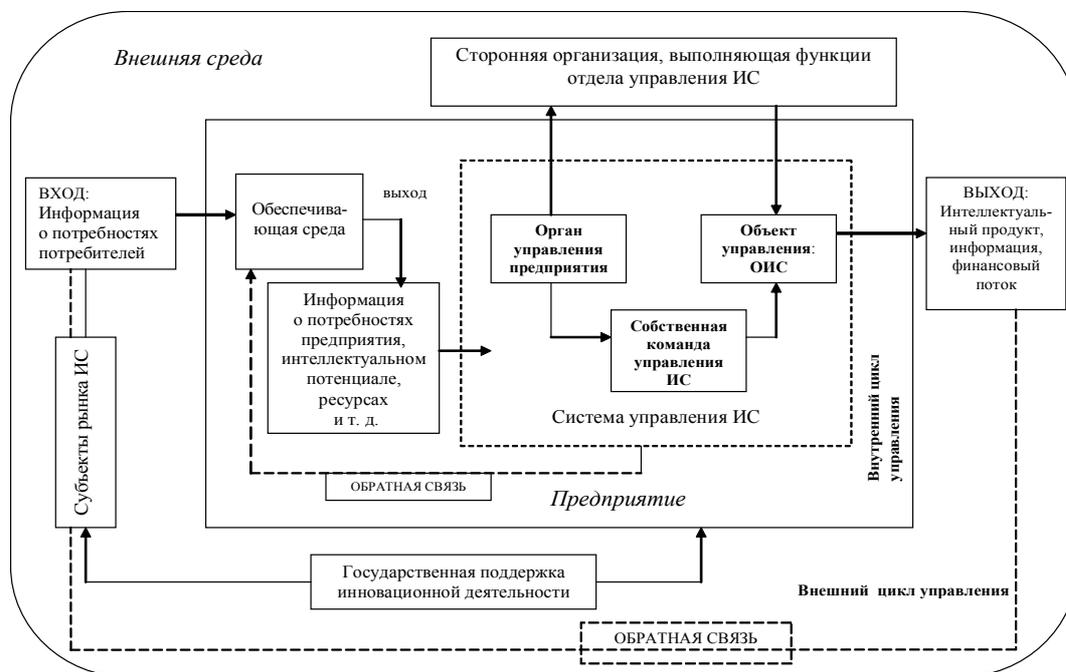
Все вышеизложенное является достаточным аргументом в пользу целесообразности выделения подсистемы управления ИС в самостоятельную подсистему управления на предприятии наравне с подсистемами управления финансами, производством, кадрами и т. д.

Под управлением интеллектуальной собственностью следует понимать совокупность действий и мероприятий, направленных на обеспечение эффективного планирования, организации и контроля за формированием, развитием и использованием интеллектуальной собственности предприятия, а также мотивации процессов накопления и умножения нематериальных активов [2].

Управление интеллектуальной собственностью должно осуществляться в условиях обмена информацией с другими системами управления предприятием и должно быть направлено, прежде всего, на формирование конкурентных преимуществ предприятия в стратегической перспективе.

Систему управления интеллектуальной собственностью на предприятии целесообразно исследовать с использованием принципов системного подхода, в соответствии с которым система управления ИС представляет собой совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которая образует определенную целостность, единство [7; 8].

Особенности формирования модели управления интеллектуальной собственностью на предприятии. Система управления ИС на предприятии представляет собой совокупность управляющей, управляемой, целевой и обеспечивающей подсистем, которые взаимодействуют между собой на основе использования определенных научных подходов, методов и принципов. Исходя из этого сформирована модель управления интеллектуальной собственностью на предприятии (см. рис.). Данная модель является двухконтурной, поскольку состоит из двух взаимосвязанных, взаимодействующих, но в достаточной мере автономных циклов управления – внешнего и внутреннего контура.



Двухконтурная модель управления интеллектуальной собственностью на предприятии

Необходимым условием функционирования предложенной модели управления интеллектуальной собственностью является наличие обратной связи как во внутреннем, так и во внешнем контуре, являющейся информационным процессом и сигнализирующей о достигнутых результатах. На основе полученной информации осуществляется корректировка управляющего воздействия и могут быть получены новые результаты деятельности. В итоге возникает связь, образующая замкнутый круг.

Целевая подсистема обеспечивает реализацию тех целевых программ, которые определены миссией предприятия и обоснованы при построении дерева целей. Целевая подсистема – это совокупность обоснованных целей, выполняемых функциональными подсистемами. Целевая подсистема включает создание, развитие и использование интеллектуальной собственности, адаптацию организации к внешней среде. При этом именно на этапе целеполагания должен действовать один из определяющих принципов системного подхода – соответствие каждой отдельной подсистемы управления стратегической цели развития предприятия в целом.

Обеспечивающая подсистема представляет собой комплекс инструментов, способствующий получению необходимого результата в соответствии с определенными выходными данными на основе преобразования информации. Обеспечивающая подсистема включает научно-методическое, информационное, правовое, финансовое обеспечение, кадровый потенциал, организационно-технологическое обеспечение.

Управляемая (функциональная) подсистема – подсистема, реализующая одну или несколько взаимосвязанных функций. Она включает в себя маркетинговые исследования, создание интеллектуальных продуктов и товаров, объектов интеллектуальной собственности и формы их использования.

Управляющая подсистема включает управление интеллектуальным потенциалом сотрудников с учетом их психоэмоциональной совместимости, разработку и принятие управленческих решений по созданию и использованию интеллектуальной собственности, контроль, анализ и своевременное информирование о мероприятиях по управлению интеллектуальной собственностью и возможную корректировку действий.

Для эффективного взаимодействия управляющей и управляемой подсистем необходимо выполнение ряда условий (см. табл.).

Условия эффективного взаимодействия подсистем управления интеллектуальной собственностью на предприятии [4]

Наименование	Содержание
Единство принципов организации	Единообразие принципов организации деятельности подсистем, идентификации проблем управления и путей их решения для достижения единого результата.
Относительная самостоятельность подсистем	Подсистемы сохраняют необходимую самостоятельность и наделяются соответствующими полномочиями для повышения адекватности и своевременности принятия решений относительно управления ИС и их корректировки.
Наличие обратной связи между подсистемами	Взаимосвязь и корректировка отношений и информации, получаемой в процессе управления, осуществляется на основе прямой и обратной связи.
Нацеленность подсистем на взаимодействие	Достижение стратегической цели предприятия по управлению ИС возможно лишь при заинтересованности каждой подсистемы во взаимодействии, адекватном обмене информацией, своевременной корректировке действий.

В соответствии с представленной моделью управление внутренней средой организации осуществляется следующим образом: на вход системы (предприятия) поступают собственные ресурсы организации и информация о потребностях потребителей ее товаров и услуг. При системном подходе на основе маркетинговых исследований сначала формируются параметры выхода (товара или услуги): что производить, с какими показателями качества, с какими затратами, для кого, в какие сроки, кому продавать и по какой цене. Корректировка выходных данных проводится уже в процессе управления интеллектуальной собственностью на всех стадиях жизненного цикла ИС. Затем определяются параметры входа, а именно: какие ресурсы и информация необходимы для обеспечения процесса. Потребность в ресурсах и информации прогнозируется после изучения организационно-технического уровня производства системы (уровня техники, технологии, организации производства, труда и управления), то есть на основании ресурсного и информационного обеспечения функционирования обеспечивающей среды предприятия, параметров внешней среды (политической, экономической, технологической, социальной и др.). Информация о потребностях рынка перерабатывается и усваивается на предприятии с учетом потребностей и стратегических целей этого предприятия. Система управления интеллектуальной собственностью представлена тремя основными компонентами: орган управления предприятия, команда по управлению ИС и непосредственно субъект управления ОИС.

Внутри системы орган управления предприятия оказывает воздействие на объект управления, которое осуществляется специалистами сторонней организации либо собственной командой по управлению ИС. Корректировка действий по управлению ИС осуществляется во внутреннем цикле управления посредством обратной связи, которая реализуется через среду информационно-коммуникационного обеспечения. Управляющие воздействия на организацию исходят также от остальных субъектов рынка и государства. На выходе из системы (организации) должны появиться интеллектуальные товары, продукты, информация и как результат – финансовые потоки.

Непосредственное управление интеллектуальной собственностью осуществляется уполномоченным органом. На предприятии может отсутствовать специальный отдел по управлению интеллектуальной собственностью, в этом случае может создаваться собственная команда, в которую могут входить менеджеры по интеллектуальной собственности, менеджеры по производству, специалисты по внедрению и представители отраслевой науки. Функции данного отдела может выполнять высший аппарат управления совместно со специалистами привлекаемой сторонней организации. В качестве сторонней организации могут выступать организации, специализирующиеся в области интеллектуальной собственности, например, центры интеллектуальной собственности, научно-исследовательские институты и т. д. Выбор варианта формирования отдела по управлению ИС на предприятии обусловлен прежде всего экономической целесообразностью.

Многие исследователи, однако, отмечают, что практика передачи функций отдела ИС сторонним организациям может привести к таким угрозам для самого предприятия, как передача многих важных функций в руки других компаний; потеря управленческого опыта; обучение чужих специалистов вместо собственных; утечка важной информации и т. д. [1; 3; 5; 6].

Специфика интеллектуальной собственности как объекта управления. Интеллектуальная собственность как объект управления имеет следующие особенности [2]:

1. Интеллектуальная собственность рассматривается с точки зрения правовой и экономической составляющих. В рамках правового аспекта юридическим и физическим лицам обеспечивается охрана и защита их прав и интересов в процессе создания и использования результатов интеллектуального труда. Целями экономического регулирования ИС являются получение монопольной прибыли,

достижение устойчивого положения на конкурентном рынке, получение возможности влиять на рыночную конъюнктуру.

2. Создаваемая в организации интеллектуальная собственность выступает в качестве товара на рынке интеллектуальной продукции и может приобретаться в собственность другой организацией, одновременно с этим данная ИС является инструментом создания, производства и реализации инновационной продукции, во многом определяя ее потребительскую ценность, а следовательно – и стоимость.

3. Формирование и использование нематериальных активов предприятия как стратегического ресурса повышения конкурентоспособности способствует укреплению имеющихся и появлению новых конкурентных преимуществ и обеспечивает финансовую устойчивость предприятия в долгосрочной перспективе.

4. Управление интеллектуальной собственностью должно происходить непрерывно, поскольку только в рамках предприятия возможно объединение и осуществление всех стадий жизненного цикла объектов интеллектуальной собственности – от научно-исследовательских работ до серийного освоения.

5. Необходимо учитывать двухуровневый характер объектов интеллектуальной собственности, который проявляется, с одной стороны, во взаимоотношениях между субъектами в вопросах создания, защиты и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, с другой – в процессе регулирования этих отношений.

Представленная модель управления интеллектуальной собственностью на предприятии имеет *универсальный характер*, поскольку:

– модель управления разработана в соответствии с содержанием системного подхода, согласно которому система управления в общем плане состоит из внешнего окружения и внутренней структуры. Внутренняя структура характеризуется наличием следующих, универсальных для предприятия любого типа подсистем: обеспечивающая, управляемая, управляющая и целевая;

– в модели предусмотрен дифференцированный подход к формированию органа непосредственного управления интеллектуальной собственностью, который может быть представлен либо собственной уполномоченной командой, либо привлеченной сторонней организацией, что, в свою очередь, определяется особенностями самого предприятия и экономической целесообразностью.

Универсальный характер предложенной модели управления интеллектуальной собственностью позволяет использовать ее на предприятиях различных отраслей – от промышленности и сельского хозяйства до науки, финансов, здравоохранения.

Литература

1. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Валинурова Л.С., Исхакова Э.И. Эффективное управление интеллектуальной собственностью на предприятии: монография. – М.: Изд-во «Палеотип», 2012. – 172 с.
3. Гнилитская Е.В. Интеллектуальная собственность: роль в экономическом развитии и механизмы защиты // Креативная экономика. – 2007. – № 12.
4. Исхакова Э.И. Системный подход к управлению интеллектуальной собственностью на предприятии // Инновации и инвестиции. – 2011. – № 4.
5. Карпова Т.С. Некоторые аспекты управления интеллектуальной собственностью в России // Современные проблемы науки и образования. – 2007. – № 6.
6. Мазур Н.З. Инновационная экономика: инновационные системы. Интеллектуальная собственность. Условия развития. – Тольятти, 2006. – 128 с.
7. Новосельцев В.И., Тарасов Б.В., Голиков В.К. и др. Теоретические основы системного анализа. – М.: Майор, 2006. – 592 с.
8. Попов В.Н., Касьянов В.С., Савченко И.П. Системный анализ в менеджменте. – М.: КноРус, 2007. – 304 с.

Капитал в системе факторов производства

Г.ТОКАРЕВА

Становление постиндустриальной экономики, произошедшие в ней во второй половине XX в. структурные изменения, несомненно, повлияли на взаимодействие экономических факторов в процессе общественного производства. Это способствовало тому, что особую актуальность приобретают вопросы, связанные со взаимодействием факторов в современных экономических условиях. Во многом это обусловлено возрастающей ролью наукоемких и высокотехнологичных производств, предъявляющих к структуре ресурсов требования, отличные от требований производства индустриальной эпохи.

Известно, что первоначальный капитал как источник дохода появляется в форме ростовщического и торгового капитала, которые возникают из грабежа, разбоя, неэквивалентной торговли с колониальными странами. Этот процесс был более или менее завершен с превращением рынка из национального в мировой (XVI–XVII вв.). В этот же период вплоть до XVIII в. образуются капиталы как результат эксплуатации рабочих в кустарной промышленности и на мануфактурах. В XVII в. также появляются капиталы, созданные благодаря биржевым операциям, хотя значительное распространение биржевая торговля получила лишь в XIX в. с появлением международной торговли товарами и ценными бумагами. Меркантилисты рассматривали деньги как денежную форму капитала. Однако при этом они осознавали, что для возрастания богатства деньгам необходимо сначала превратиться в производственную, а затем в товарную форму.

Впоследствии идеи меркантилизма были восприняты монетаристами. В 1950-х гг. М.Фридмен сформулировал особую версию количественной теории денег. Специфика монетаристской доктрины заключается в трактовке денежной сферы как определяющей сферы экономического развития. Для представителей данного направления деньги являются не только базой теоретического анализа, но также и основным фактором производства, фундаментом экономического прогнозирования и важнейшим инструментом экономической политики государства. Сторонники этого подхода не умаляли значения и других факторов, таких как труд, земля или предпринимательские способности, но основное место, конечно, отводилось движению денег как капитала.

В числе признанных заслуг физиократов следует отметить анализ капитала, проведенный основоположником данной школы Ф.Кенэ. Он, как и многие экономисты, сводил суть капитала к вещам. В его понятии капитал – это сырье, материалы, средства существования рабочих, строения, скот, семена, инструменты и другие средства производства. Указанное определение капитала можно считать значительным шагом вперед в экономической науке, поскольку до этого меркантилисты не различали понятия «капитал» и «деньги». Заслугой Ф.Кенэ является перенос анализа в сферу производства в отличие от меркантилистов, рассматривавших главным образом сферу обращения. Вещная концепция капитала позволила Кенэ проанализировать составные части капитала, что было необходимо для решения занимавшей его проблемы общественного воспроизводства.

Твердо придерживаясь принципов физиократии, производительным капиталом Кенэ считал лишь капитал, используемый в земледелии. Рассматривая структуру

Токарева Гузель Фарисовна, канд. социол. наук, доцент кафедры экономической теории Уфимского государственного авиационного технического университета. E-mail: sapfo79@mail.ru

затрат в этой отрасли, он выделил «первоначальные авансы» и «ежегодные авансы». По определению, сформулированному Кенэ в работе «Анализ экономической таблицы», ежегодные затраты – это расходы, производимые ежегодно на сельскохозяйственную работу; данный вид затрат следует отличать от первоначальных затрат, которые составляют фонд сельскохозяйственного оборудования. Ф.Кенэ вплотную подошел к пониманию различия между основным и оборотным капиталом (данные понятия были введены в научный оборот в работе А.Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), А.Смит распространил их на промышленный капитал). Действительно, «первоначальные авансы» – это не что иное, как основной капитал, а «ежегодные авансы» – это оборотный капитал.

Для немарксистской политической экономии традиционным является отождествление капитала со средствами производства. Такой подход уходит своими корнями в классическую буржуазную политическую экономию. Так, А.Смит в качестве капитала рассматривал накопленный труд, руководствуясь своим пониманием природы экономического благосостояния. Количественная оценка благосостояния позволяет определить, становится ли индивид богаче с изменением времени и места. Согласно общепринятым представлениям, рост реального дохода равнозначен повышению благосостояния. Но А.Смит связывал рост благосостояния с уменьшением тягот, на которые приходится идти ради получения большего реального дохода. «Богатство» индивида измеряется возможностью располагать продуктами труда других людей, хотя погоня за богатством в условиях разделения труда объясняется желанием уменьшить тяготы труда для себя и возложить ее на других. Поэтому человек, оценивая свое денежное состояние или количество товара, которым он владеет, выражает его в том количестве товара, которое он может купить на рынке за свой товар. «В раннем и примитивном обществе», где «весь продукт труда принадлежит работнику», индивидуальный труд, воплощенный в товаре, совпадает с его покупательной силой. Это значит, что в однофакторном мире соотношение цен определяется соотношением трудовых затрат, поэтому человек богат или беден в зависимости от ценности своего собственного труда, то есть от своей покупательной силы по отношению к труду других людей. С увеличением дохода от собственности такое совпадение исчерпывается, поскольку цена товара, или количество труда, на которое он будет обмениваться, станет выше цены труда, овеществленного в процессе его производства, на величину прибыли и ренты.

Таким образом, определение, согласно которому «...количество труда, обыкновенно затрачиваемого на приобретение или производство какого-либо товара, представляет собою единственное условие, определяющее количество труда, которое может быть куплено, приобретено в распоряжение или обменено на него» [5, 50], применимо только к конкретным условиям экономического развития, а именно, как отмечает Смит, для «примитивного и раннего общества».

С разделением труда, применением машин производительность труда растет, то есть происходит экономия труда. Эта экономия распределяется между другими элементами производственного процесса – капиталом и землей. Таким образом, «...количество труда, обычно затрачиваемого на приобретение или производство какого-либо товара, не является единственным условием для определения количества труда, которое может быть куплено или получено на него» [5, 50]. Соответственно, цена товара состоит из трех частей, каждая из которых представляет доход: для рабочих – заработная плата, для капиталиста – прибыль, для землевладельца – рента. Все три фактора производства А.Смит привязывает к труду, у него труд – единственное мерило ценности.

С точки зрения А.Смита, капитал может существовать как в сфере обращения, так и в сфере производства. Основным свойством капитала Смит объявляет его

способность приносить доход его обладателю. При этом исследователь не различает капитал обращения и оборотный капитал, трактуя обращение капитала как движение вещества и перемещение собственности, а не как обращение стоимости. Следовательно, он использовал неточный в научном отношении критерий выделения различных частей капитала, в соответствии с которым к основному капиталу относятся постройки и здания, машины, орудия труда, предназначенные для торгово-промышленных целей; к оборотному – деньги, сырье и полуфабрикаты, предметы потребления рабочих.

Вещные трактовки капитала стали частью более общей теории факторов производства, основоположником которой по праву считается Ж.-Б.Сэй. Он определяет капитал как сумму ценностей, необходимую для процесса производства. При этом величина капитала определяется его меновой стоимостью. Капитал оказывает полезную услугу, поскольку либо доставляет его владельцу доход, либо служит целям его потребления.

Под капиталом можно понимать любую авансированную стоимость, дающую приращение стоимости. Поэтому в широком смысле капитал – это денежные средства, авансированные во все факторы производства: землю, человеческий капитал, средства производства, предпринимательские способности.

Для владельца денег не имеет значения, что именно он приобретает, поскольку в данном случае для него принципиально важно получение эффекта большего, чем затраты на приобретаемый товар. С данной точки зрения можно рассматривать и приобретение факторов производства. При покупке земли ее собственник преследует по крайней мере две цели: сохранение рыночной стоимости земли и получение определенного дохода в виде ренты. Рабочая сила, по сути, также является объектом вложения денежного капитала, которое осуществляет его собственник, используя свои доходы. При этом доход в виде заработной платы распадается на необходимый продукт для поддержания физических сил собственника рабочей силы и прибавочный продукт, направляемый на повышение качества рабочей силы. Предпринимателя можно рассматривать с этих же позиций, поскольку он осуществляет затраты на свое воспроизводство, включая образование, поиск необходимых контрактов. В результате предпринимательской деятельности он реализует предпринимательский доход, который превышает его затраты.

Субъект экономических отношений всегда находится перед выбором объекта вложения денег как капитала, конечной целью при этом является получение дохода. Проблема движения денег как капитала существовала еще в ранних цивилизациях мировой истории (прежде всего в истории товарного производства), она имеет место и в современной экономике. Вложения в землю, ценные бумаги, рабочую силу отражают общность воспроизводственного процесса и единство различных видов рынка.

С точки зрения теории факторов производства капитал рассматривается как один из факторов производства, то есть как стоимость, инвестированная в средства производства наряду с другими факторами. Рассматривая капитал как фактор производства, следует различать капитальную стоимость и капитальные блага, то есть потребительную стоимость капитала как фактора производства. Средства, авансированные в капитал, можно рассматривать как капитал-собственность и как капитал-функцию. Собственник капитала авансирует стоимость на приобретение различных финансовых инструментов, которые сохраняют за ним право на капитал, на получение дохода с капитала. Предприниматель, получая капитал в виде денег, приобретает на них средства производства. Таким образом, деление капитала на капитал-собственность и капитал-функцию выражает отделение стоимости капитала от его потребительной стоимости.

Обособление капитала-собственности от капитала-функции, или капиталиста от предпринимателя, дает возможность более объективно проанализировать фазу Д-Т (средства производства). Если рассматривать формулу с точки зрения владельца капитала, а не предпринимателя, то на первоначально авансированный капитал он приобретает не средства производства, а определенные ценные бумаги, то есть формула имеет вид Д-Т (финансовые инструменты). В процессе кругооборота капитала у К.Маркса капиталист и предприниматель выступают в одном лице, что приводит к появлению в кругообороте промышленного капитала фигуры Д-Т (средства производства) вместо фигуры Д-Т (финансовые инструменты). Таким образом, стадия Д-Т (финансовые инструменты) отражает форму, которую приобретает первоначально авансированная стоимость капитала. В дальнейшем деньги переходят к предпринимателю, то есть осуществляется приобретение средств производства. При этом происходит простая смена формы стоимости капитала, поскольку переход денег к предпринимателю не является движением капитала. С этой точки зрения можно провести разделение формы капитала на финансовые инструменты у собственников капитала и на средства производства у предпринимателя. Отделение капитала в форме ценных бумаг от его формы в виде средств производства – это отделение стоимости капитала от его потребительной стоимости. Титул авансированной стоимости закреплен за собственником капитала, право пользования его потребительной стоимостью принадлежит предпринимателю. Предприниматель получает монопольное право пользования капиталом как средством производства на определенный период. В ряде случаев при финансовых операциях предприниматель как посредник начинает пользоваться деньгами, но и здесь титул собственности принадлежит собственнику капитала, предприниматель как финансовый посредник лишь использует способность капитала приносить прибавочную стоимость при определенных состояниях рынка.

Каждый владелец фактора производства переуступает предпринимателю право пользования своей собственностью за определенную плату, которая трансформируется в доход: владелец земли получает ренту, владелец рабочей силы – заработную плату, владелец капитала – процент или дивиденд. Для предпринимателя выплата дохода каждому владельцу фактора производства является условием получения предпринимательского дохода. Экономические интересы предпринимателя и собственников факторов производства прямо противоположны. Предприниматель получает в пользование такие факторы производства, как земля, капитал и труд. К каждому из этих факторов можно подходить с позиции собственности и с позиции функции. При этом на каждый фактор производства возникает монополия собственности и монополия хозяйствования. Данное разделение базируется на глобальных изменениях в общественном разделении труда. Собственность на любой фактор производства в условиях рыночной конкуренции стремится к эффективному применению и стимулирует изменения в производительных силах общества. Монополия на факторы производства устанавливается в результате конкуренции между предпринимателями, каждый из которых старается предложить собственникам факторов более выгодные условия с целью привлечения более квалифицированной рабочей силы или кредитных ресурсов и т. д. Каждая единица ресурса любого фактора производства, привлекаемая предпринимателем, является результатом определенной конкуренции. После заключения соответствующих соглашений возникает монопольное право хозяйственного использования данных ресурсов предпринимателем.

Объективным условием осуществления взаимодействия факторов производства является сам производственный процесс. Важнейшая материальная основа взаимодействия – научно-технический прогресс. Форма, в которой происходит

взаимодействие, – технологический способ производства, в результате совершенствования которого меняются трудовые функции человека и производственные функции средств производства. Технический прогресс выражается в совершенствовании и качественном изменении средств труда, а следовательно – и предметов труда для замены человека техникой при выполнении производственных функций и операций.

Научно-технический прогресс проявляется в качественном преобразовании средств производства и изменениях в технологическом соединении капитала как фактора производства и рабочей силы. Под влиянием научно-технического прогресса изменяется специфика взаимодействия факторов производства, а также их роль и место в процессе производства. Взаимодействие капитала и рабочей силы как факторов производства – это процесс воздействия одного фактора на другой при их взаимной обусловленности. Факторы являются сторонами процесса взаимодействия, возникающего в результате их соединения, при этом изменения в одном факторе происходят в результате изменений в другом. Под влиянием НТП происходят не просто согласованные перемены, обусловленные воздействием одного фактора на другой, но изменяются и взаимоотношения между ними, способы их взаимосвязи.

Рост темпов научно-технического прогресса требует наличия работников, которые были бы способны использовать постоянно совершенствующиеся средства производства. Все качественные преобразования в средствах производства, ведущие к повышению производительности труда, связаны с изменением технологического способа взаимодействия средств производства и рабочей силы, с заменой трудовых функций человека техникой.

Промышленная революция конца XVIII – начала XIX в. ознаменовала переход к машинному производству. В это время появляются новые формы технологического соединения работника со средствами труда. Происходит не просто переход трудовых функций человека к машине, старые функции исчезают, а человек с помощью машины начинает выполнять новые функции.

Научно-техническая революция вытесняет человека из непосредственного процесса производства, но не из процесса производства в целом. Человек начинает занимать иное место по отношению к процессу производства и его регулированию. При автоматизированном производстве работник освобождается от ручных операций и выступает в качестве наблюдателя за производственным процессом. Автомату передается и часть функций умственного труда. Все в большей степени преобладают функции творческого характера, которые требуют более высокой квалификации и соответствующей производственно-технической информации. С учетом приведенного положения трудно согласиться с К.Марксом, который утверждал, что машины, заменяя труд, делают рабочих лишними, то есть возникает технологическая безработица.

С точки зрения К.Маркса и Д.Рикардо, средняя норма прибыли имеет тенденцию к понижению: Д.Рикардо описывает проявление закона «убывающей производительности капитала» в промышленности; К.Маркс анализирует следствие все возрастающего органического строения капитала в отраслях первого подразделения, производящего средства производства. Таким образом, капиталисты, инвестирующие в отрасли первого подразделения с более высоким органическим строением капитала, получают более низкую норму прибыли на единицу вложенного капитала по сравнению с капиталистами второго подразделения, производящего товары народного потребления с более высокой нормой прибыли. Межотраслевая конкуренция способствует формированию единой средней нормы прибыли на единицу вложенного капитала. Происходит перелив капитала из отраслей первого подразделения в отрасли второго подразделения ради более высокой средней нормы

прибыли. В результате в отраслях с более низкой нормой прибыли снижается производство средств производства и сокращается занятость.

Таким образом, общеметодологический подход к капиталу как к экономической категории, согласно принципам и законам диалектики, носит противоречивый характер. Как экономическое отношение капитал представляет собой авансированную стоимость, приносящую добавочную стоимость. Авансированная стоимость переходит в ходе обмена из одной формы в другую. Она как бы вменяется другим факторам производства. Причем это вменение может происходить по отношению к товарам, которые сами не имеют стоимости. Данный подход можно конкретизировать применительно к земельным ресурсам. Общеизвестно, что земля не имеет стоимости, а обладает лишь ценой. Тем не менее при приобретении земли стоимость авансированного денежного капитала приобретает форму иррациональной цены земельных ресурсов, а потребительная стоимость капитала сращивается с потребительной стоимостью земли. Если собственник капитала приобретает землю, он рассматривает свою покупку как вложение капитала, а земельную ренту – как прирост его первоначально авансированной стоимости. Такой подход не отменяет принципиальных положений теории земельной ренты и, прежде всего, определения ее отличий от процента или предпринимательской прибыли, а лишь подчеркивает, что капитал как экономическое отношение пронизывает даже те категории, которые в общепринятом представлении противостоят ему. Финансовые инструменты также выступают формой стоимости первоначально авансированного капитала. То же самое можно сказать и в отношении трудового контракта. Все перечисленные титулы собственности позволяют ей реализовывать себя в конкретных доходах – земельной ренте, проценте и дивиденде, а также в заработной плате. Потребительная стоимость земли, средств производства и рабочей силы имеет значение для предпринимателя, так как он использует все эти производственные ресурсы не для продажи, а для временной эксплуатации. С этой точки зрения монополия предпринимателя на факторы производства выступает как монополия лишь на потребительную стоимость первоначально авансированного капитала, и наоборот, – стоимость первоначально авансированного капитала является основой функционирования монополии частной собственности на факторы производства.

В узком смысле капитал как один из факторов производства в процессе производства соединяется с другими факторами, взаимодействует с ними, образуя определенные комбинации. Под влиянием научно-технического прогресса в современных условиях происходят изменения в кругообороте капитала, меняются его функциональные формы, соотношение между его различными составляющими. Все это требует внесения изменений в хозяйственный механизм, обеспечивающий функционирование капитала, совершенствования форм и методов, регулирующих его движение.

Литература

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. 1. – М., 1993.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики: в 2-х т. Т. 1. – М.: МП «Эконов», 1993.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. – М., 1993.

Доверие населения к политическим институтам власти федерального, регионального и муниципального уровней: особенности современного этапа

С.СЕВАСТЬЯНОВ

Теоретические и методологические аспекты вопроса. Отличительными чертами общественно-политического развития России в период с декабря 2011 по май 2012 г. стали проявления публичных протестных и контрпротестных настроений общегражданского масштаба. Поводом к началу массовых оппозиционных выступлений послужила ситуация, связанная с подсчетом голосов и подведением итогов парламентских выборов, состоявшихся 4 декабря 2011 г. В опубликованных за прошедший период аналитических исследованиях по данной тематике называются различные причины «включения» граждан в протестные акции. Так, в частности, в докладе Общественной палаты РФ «О состоянии гражданского общества в Российской Федерации за 2011 год» отмечается: «Следует признать, что одним из ключевых факторов возникновения протестной активности в России является неэффективность институтов представительной демократии, которые подчас не заинтересованы в агрегировании и выражении интересов различных социальных групп» [1, 60]. В рамках данной статьи предпринимается попытка рассмотреть в качестве одной из причин всплеска протестной активности в обществе тенденцию снижения уровня доверия граждан к политическим институтам власти.

В результате перехода к новой модели государственного и общественного устройства в начале 1990-х гг. в России в качестве одного из основополагающих принципов взаимодействия власти и общества был на конституционном уровне закреплен принцип приоритета интересов гражданина и человека. В настоящее время данный принцип не реализован на практике и носит в большей степени декларативный характер. Необходимо признать, что акторы, действующие на разных уровнях власти и управления, реализуют и отстаивают прежде всего государственные, корпоративные или личные интересы, как правило, пренебрегая при этом интересами общественными и частногражданскими. На этом фоне уровень доверия населения к политическим институтам власти, за исключением ряда первых лиц публичной политики, на протяжении последних двух десятилетий остается относительно невысоким.

Под политическими институтами власти принято понимать учреждения или систему учреждений, организующих и обслуживающих процесс осуществления политической власти, обеспечивающих ее установление и поддержание, а также передачу политической информации и обмен деятельностью между властью и другими сферами политической жизни [8, 172]. В качестве политических институтов мы рассматриваем исполнительные, законодательные и представительные органы государственной и муниципальной власти, поскольку именно перечисленные субъекты публично-властных отношений являются ведущими и доминирующими участниками российской политики на современном этапе.

Севастьянов Сергей Александрович, канд. ист. наук, доцент, ведущий научный сотрудник отдела политических исследований НИЦ проблем управления и государственной службы Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: postboxssa@mail.ru

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта «Особенности развития региональных отделений политических партий в полиэтнических регионах (на примере Республики Башкортостан)» № 13-13-02017.

Рассматривая состояние доверия населения к политическим институтам власти, отметим, что существует два наиболее распространенных подхода в исследовании этого явления – культурологический и институциональный. Сторонники культурологического подхода полагают, что доверие к власти зависит от социально-культурных норм, в частности, от доверия людей друг к другу в обществе в целом. В рамках институционального подхода считается, что доверие имеет рациональные основания, то есть зависит от оценки гражданами работы институтов власти в определенный исторический период [4]. При этом не отрицается значение культурных факторов.

В транзитных демократиях, к каковым, на наш взгляд, относится современная российская демократия, в условиях незавершенных трансформаций публично-властных отношений, для формирования политического доверия намного более значима политическая и экономическая, а не персонифицированная оценка деятельности институтов власти. В данном случае это означает, что при исследовании состояния доверия населения к политическим институтам власти доминирующей является, прежде всего, институциональная составляющая.

Доверие населения к власти является одним из основополагающих факторов развития общественно-политического процесса. Как отмечает Л.Б.Москвин, «ключевой вопрос в проблеме доверия или недоверия людей к власти и ее структурам состоит в том, насколько социально-экономические и политические ожидания и складывающаяся реальная ситуация в стране соответствуют предвыборным декларациям и иным обещаниям властей» [6, 8].

Общезональные показатели доверия населения к политическим институтам власти в 2011–2012 гг. в целом по стране имели тенденцию к снижению. При этом такая ситуация стала характерной как для институтов власти, так и персонально для первых должностных лиц государства. Соответствующие результаты фиксировались различными социологическими опросами и регулярно публиковались на сайтах таких ведущих исследовательских организаций, как Всероссийский центр изучения общественного мнения, «Левада-центр», Фонд «Общественное мнение» и др.

Необходимо отметить, что общезональные рейтинги доверия формируются на основе показателей региональных опросов, которые, во-первых, могут в определенной степени отличаться от итоговых цифр «средней температуры по больнице»; во-вторых, показатели суммарных рейтингов доверия населения по отношению к существующим в Российской Федерации институтам власти разнятся в зависимости от их «ведомственной принадлежности». Речь идет в данном случае об отношении граждан к органам власти федерального, регионального и муниципального уровней.

Текущие показатели уровня доверия населения зависят, в частности, от следующих факторов:

- состояние социально-экономической ситуации в том или ином субъекте РФ или муниципальном образовании;
- пространственная и социально-демографическая структура региона или субрегиона;
- историко-культурные и национальные особенности менталитета населения.

Руководитель фонда «Общественное мнение» А.Ослон отмечает: «Есть разница между тем, как население воспринимает местных и федеральных политиков. Рейтинги руководителей районного масштаба еще могут что-то говорить об отношении к их практической деятельности. Когда горожане, например, оценивают своего мэра, они смотрят на конкретные вещи: стало ли больше детских садов, свободных дорог, доступного жилья. Но когда мы переходим на федеральный уровень, этот подход перестает работать. Фактические заслуги верховных руководителей людям неочевидны, они оценивают их исходя из других соображений веса их символического капитала, заявлений в СМИ, имиджа и прочего» [7, 24].

Сравнительный анализ степени доверия жителей региона к институтам власти на примере Республики Башкортостан. Анализ позволяет сформировать представление об уровне развития реальных и потенциальных отношений и взаимодействия между властью и гражданами в регионе и сопоставить региональные данные с общероссийскими показателями. С другой стороны, это дает возможность наметить перспективы повышения уровня доверия и организации эффективного взаимодействия власти и населения.

Следует сказать, что Башкортостан в условиях постсоветского периода почти всегда демонстрировал устойчиво высокий уровень поддержки действующей власти (как республиканской, так и федеральной). Масштабные общегражданские выступления в конце 1980-х – начале 1990-х гг. на территории республики с момента, когда первым Президентом Башкортостана был избран М.Г.Рахимов, стали достоянием истории. Отметим, что среди полиэтнического населения края в силу историко-культурных и национальных особенностей менталитета традиционно сильны патерналистские настроения.

Для того чтобы наиболее полно представить систему взаимоотношений институтов власти и населения, сложившуюся в Башкортостане как субъекте Российской Федерации, следует отметить ряд региональных особенностей. В частности, местное самоуправление, которое должно было выступать в качестве самостоятельного уровня публично-властных отношений, на территории Республики Башкортостан в 1990-е гг. являлось фактически встроенным в систему республиканских органов государственной власти. В первой редакции Конституции РБ 1993 г. в ст. 108 были закреплены два вида местной власти: местное государственное управление и местное самоуправление. Таким образом, по сути городские и районные Советы и их администрации выступали как территориальные органы государственного управления. Положение стало меняться после вступления в действие Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ). Однако и в рамках данного закона для региональных органов власти был сохранен вариант, при котором государственная исполнительная власть субъекта Федерации могла рассматривать администрации муниципальных образований фактически как низовое звено государственного управления. В марте 2005 г. в республике в соответствии со ст. 34 Федерального закона № 131-ФЗ были организованы местные референдумы по вопросу структуры органов муниципальной власти. В референдуме приняли участие около 77 % граждан, обладающих правом голоса. Население всех муниципальных образований положительно проголосовало за формулировку: «Глава местной администрации назначается на должность по контракту, заключаемому по результатам конкурса» [9, 45]. В значительной степени это способствовало тому, что население по-прежнему воспринимало органы местного самоуправления не как самостоятельный уровень муниципальной власти, а как низовой уровень государственной власти.

Перейдем непосредственно к анализу динамики зафиксированных рядом региональных научных исследований количественных показателей доверия населения Республики Башкортостан к институтам власти. В 2009 г. Институтом гуманитарных исследований Академии наук РБ было проведено социологическое исследование по проблемам общественно-политического развития республики. По результатам опросов населения были сделаны следующие выводы: «Происходящие на фоне глобального финансового кризиса активные и неоднозначные общественно-политические процессы не поколебали традиционного, фиксируемого социологами уже на протяжении десятка лет высокого уровня доверия населения к республиканским органам исполнительной власти. 66,3 % респондентов указали высокую степень доверия, 15,2 % – среднюю, 10,6 % – низкую, 7,9 % – затруднились ответить. Достаточно высок уровень доверия и к законодательному органу государственной власти Государственному Собранию –

Курултаю Республики Башкортостан: 68 % ответивших в той или иной мере доверяют выражение своих интересов именно республиканскому парламенту» [5].

В 2010 г. Научно-исследовательским центром Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан было проведено социологическое исследование, посвященное проблемам доверия и открытости органов государственной власти и местного самоуправления. Его результаты показали, что безусловным лидером общественного доверия населения республики на тот период являлся Президент РФ: ему полностью доверяли и скорее доверяли, чем не доверяли, 68,2 % респондентов. Уровень доверия жителей республики к Правительству РФ и к администрациям муниципальных образований оказался на втором месте в рейтинге (64,8 %); менее всего опрошенные доверяли депутатам Советов муниципальных образований – 48,8 %. В «рейтинге антидоверия» (варианты ответов «скорее не доверяю, чем доверяю» и «не доверяю вообще») лидировали местные Советы депутатов (38,5 %), Государственное Собрание – Курултай Республики Башкортостан (30,7 %), министерства Республики Башкортостан (29,6 %).

Авторы исследования отметили: «Полученные данные свидетельствуют о низком доверии населения к представительным органам власти: граждане не доверяют людям, за которых когда-то сами голосовали на выборах. Это является следствием не только слабой информационной политики представительных органов власти, но и их реальной отчужденности от нужд граждан республики. Идеи, обозначенные в программах депутатов в период избирательных кампаний, не реализуются, обещания не выполняются. Все это формирует у населения устойчивое неприятие деятельности депутатов... Уровень доверия населения к органам власти не очень высок, граждане не видят в них полноценного социального партнера. В этой связи выглядит закономерной реакция граждан на действия властей (недоверие, конформизм и отчуждение)» [2, 19].

В ноябре 2011 г. сотрудниками НИЦ БАГСУ было организовано социологическое исследование по проблеме изучения общественного мнения населения Республики Башкортостан в период подготовки к выборам депутатов Государственной Думы Федерального Собрания РФ 4 декабря 2011 г. Ряд вопросов исследования был посвящен оценке респондентами степени доверия или недоверия по отношению к органам государственной и муниципальной власти.

В отношении институтов власти субъекта Федерации были получены следующие данные. Показатель «степени суммарного доверия» («доверяю» и «скорее доверяю») респондентов к Президенту РФ накануне выборов оказался равен 50 %. Совсем не доверяли и не очень доверяли Президенту РФ 43,4 % опрошенных. Показатель «степени суммарного доверия» к Председателю Правительства РФ был равен 61,5 %. Совсем не доверяли и не очень доверяли Председателю Правительства РФ 33,2 % опрошенных. Полностью доверяли или скорее доверяли Государственной Думе РФ 22,3 % респондентов, не доверяли и не очень доверяли 63,6 % респондентов.

На уровне региональных институтов государственной власти показатель полного и относительного доверия со стороны респондентов к главе государственной власти субъекта РФ – Президенту Республики Башкортостан составлял 63,6 %; не доверяли и не очень доверяли Президенту РБ 25,6 % опрошенных. Полностью доверяли или скорее доверяли Правительству Республики Башкортостан 38 % респондентов, не доверяли и не очень доверяли 44,2 % респондентов. Полностью доверяли или скорее доверяли Государственному Собранию – Курултаю РБ 32,1 % респондентов, не доверяли и не очень доверяли 44,8 % респондентов.

Властным структурам в лице глав администраций городских и сельских муниципальных образований на местном уровне полностью доверяли или скорее доверяли 41,9 % респондентов, не доверяли и не очень доверяли 44,3 % респондентов. Полностью доверяли или скорее доверяли главе администрации поселка, села, сельсовета 28,3 % респондентов, не доверяли и не очень доверяли 25,4 % респондентов.

Сопоставив показатели рейтингов доверия и недоверия населения Республики Башкортостан к органам власти федерального, регионального и муниципального уровней на протяжении последних лет, можно сделать выводы о характерных чертах процесса взаимодействия между властью и населением на современном этапе.

Рейтинг доверия населения к федеральным институтам власти в регионе на фоне избирательного цикла 2011–2012 гг. имел тенденцию к снижению, что в данном случае совпадает с общероссийскими показателями. При этом в Башкортостане на фоне общего падения доверия к политическим институтам власти федерального уровня сохраняются достаточно высокие показатели доверия к региональным органам власти. В значительной степени это объясняется изменениями в общественно-политических и электоральных настроениях граждан в контексте смены руководства республики летом 2010 г.

Данная особенность политического взаимодействия граждан и институтов политической власти в регионе имеет достаточно устойчивую тенденцию. Так, в частности, на проходивших 4 марта параллельно с федеральной президентской избирательной кампанией выборах депутатов Совета городского округа город Уфа третьего созыва кандидаты, выдвинутые политической партией «Единая Россия», практически не использовали в своих агитационных материалах информацию о федеральных государственных или партийных институтах и лидерах. Информационно-рекламное сопровождение муниципальной кампании уфимских единороссов проходило под лозунгом «Команда Хамитова». Выбор такого варианта в первую очередь был продиктован тем, что рейтинг Президента Башкортостана Р.З.Хамитова в республике был выше рейтинга партии «Единая Россия» или других политических институтов власти федерального уровня.

Особенности и перспективы взаимодействия власти и общества.

В качестве характерной черты политического взаимодействия населения и власти в регионе следует отметить относительно низкую степень доверия граждан к органам власти местного, муниципального уровня. По нашему мнению, это объясняется следующими факторами. Во-первых, показательной характеристикой степени доверия и недоверия населения к институтам власти выступает отношение людей, прежде всего, к государственным органам исполнительной власти. Традиционно именно исполнительная власть федерального и регионального уровней (и, как правило, в персонифицированной форме) признается большинством россиян в качестве ведущего актора публично-властных отношений. Во-вторых, как уже было отмечено, в регионе органы местного самоуправления в силу сложившейся практики советского и постсоветского периода воспринимаются населением как низовой уровень государственной власти.

Тенденция снижения уровня доверия населения к политическим институтам власти, отчетливо обозначившаяся в период избирательного цикла 2011–2012 гг., обусловлена такими факторами, как неэффективность и непрозрачность системы управления, растущие социальные разрывы в обществе, организационно-декларативный характер большинства государственных инициатив. Как отмечает В.Л.Иноземцев, «нынешние руководители страны многие годы последовательно урезали права законодательной ветви власти, ограничивали возможности политических партий, усложняли референдумы, отказывались от прямых выборов должностных лиц, “дисциплинировали” суды» [3]. В таких условиях у значительной части населения аккумулируется недоверие к политическим институтам власти всех уровней. В случае, если политика органов власти по-прежнему будет выстраиваться в соответствии с принципом «Мы власть – мы лучше знаем, что нужно делать для государства и общества», это может привести к системному кризису доверия населения.

Доверие в отношениях между субъектами предполагает, во-первых, взаимодействие, во-вторых, исполнение сторонами взятых на себя обязательств. Подчеркнем, что в нашем случае речь идет прежде всего об исполнении своих обязательств политическими институтами власти. Для осуществления не только формального, но и реального взаимодействия политических институтов власти и общества на современном этапе, по нашему мнению, следует прежде всего

восстановить основополагающий смысл и назначение электоральных процессов, так как именно выборы являются фундаментальной составляющей в демократической политической системе. Содержанием электорального процесса выступает формирование органов власти и местного самоуправления при участии структур гражданского общества, самих граждан, осуществляющих свободный выбор в форме голосования, в результате чего происходят изменения в структурах власти и политических элит, в режимах функционирования властных органов, в поведении и культуре политических акторов, в политических курсах [10].

Для восстановления заметно пошатнувшейся в последнее время политической репутации российской избирательной системы и придания процедуре и результатам выборов устойчивой политической легитимности, с нашей точки зрения, необходимо:

– с учетом мнения общественной экспертизы и при участии представителей политической оппозиции разработать и принять в течение 2013 г. избирательный кодекс Российской Федерации;

– провести на его основе в период 2013–2018 гг. все текущие выборы муниципального, регионального и федерального уровней.

Кроме того, федеральным институтам государственной власти, и прежде всего Президенту РФ, следует отказаться от сложившейся в последнее десятилетие практики «ручного управления» политическими процессами, а также перераспределить полномочия в системе государственного и муниципального управления в соответствии с конституционным принципом разделения властей.

Говоря об исполнении властью взятых на себя обязательств, необходимо отметить, что принципиальным моментом в этой связи является реализация положений указов Президента России В.В.Путина, которые были подписаны на следующий день после его вступления в должность Президента РФ с целью совершенствования государственных и общественных отношений в ключевых сферах жизнедеятельности. Практическая реализация данных указов политическими институтами власти всех уровней в соответствии с духом и содержанием предвыборной программы Владимира Путина является обязательным условием преодоления тенденции снижения уровня доверия населения к политическим институтам власти.

Литература

1. Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации за 2011 год. – М.: Общественная палата Российской Федерации, 2012. – 144 с.
2. Дорожкин Ю.Н., Фролова И.В., Яппарова Р.Р. и др. Информационная открытость органов государственной власти и местного самоуправления Республики Башкортостан: опыт конкретного социологического исследования // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2010. – № 5.
3. Иноземцев В.Л. Вертикаль власти – это хорошо. – <http://inozemtsev.net>
4. Казин Ф.А. Голосуют, и хорошо... Проблема доверия к власти в России. – <http://www.perspectivi.ru>
5. Материалы социологического исследования Института гуманитарных исследований АН РБ. – <http://rb7.ru/node/102979>
6. Москвин Л.Б. Власть и общество: проблема доверия // Власть. – 2011. – № 9.
7. Ослон А.А. Стабильность – это не синоним застоя // Огонек. – 2012. – № 7.
8. Павленок П.Д., Куканова Е.В. Основы социологии и политологии. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 326 с.
9. Практика реализации муниципальной реформы: местные выборы и референдумы: материалы «круглого стола», 28 мая 2009 г. ЦИК РБ / отв. ред. Р.Г.Мазитов. – Уфа, 2009.
10. Чувилина Н.Б. Электоральные процессы в Республике Башкортостан в постсоветский период: основные тенденции развития. – <http://www.ia-centr.ru>

Методический инструментарий передачи результатов НИОКР государственным заказчикам

Н.МАЗУР, А.ПОПОВА

Эффективность распоряжения результатами интеллектуальной деятельности (РИД), созданными на средства государственного бюджета, зависит от правильного и всестороннего учета полученных результатов, что, в свою очередь, невозможно при отсутствии достоверных и полных данных об этих результатах. В ходе выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР) за счет бюджетных средств формируются результаты НИОКР, которые в первичных отчетных материалах принято классифицировать на материальные ценности и объекты интеллектуальной собственности, конструкторскую документацию и научно-технические отчеты. Формы первичной отчетной документации – справка-отчет по НИОКР, калькуляция фактических затрат по НИОКР, перечень результатов научно-технической деятельности, созданных в процессе НИОКР, сохраняемая расписка – утверждены федеральными органами государственной власти и заполняются исполнителями по государственным контрактам при завершении НИОКР или этапа НИОКР.

При заполнении форм первичной отчетной документации исполнитель НИОКР зачастую старается отразить как можно больше полученных результатов, не уделяя должного внимания объему и достоверности предоставляемых сведений о заявленных результатах. В случае, если по условиям государственного контракта права на результаты НИОКР принадлежат Российской Федерации, государственный заказчик сталкивается с проблемой постановки созданных и заявленных исполнителем НИОКР результатов на учет. Данный аспект проблемы не отражен в первоначальных требованиях к заполнению первичной отчетной документации исполнителем НИОКР, в связи с чем возникают дальнейшие «недопонимания».

В целях обеспечения баланса интересов исполнителя и заказчика нами были разработаны методические рекомендации, касающиеся порядка предоставления и заполнения отчетной документации, в которой отражаются сведения о результатах научно-технической деятельности, принимаемых к бюджетному учету в качестве основных средств, материальных запасов, нематериальных активов при приемке НИОКР (этапов НИОКР).

В соответствии с пп. 1 и 2 ст. 9 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями от 23 июля 1998 г.), все хозяйственные операции, проводимые организацией, в том числе создание или приобретение результатов интеллектуальной деятельности, должны оформляться первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Нормативную базу учета прав на РИД как нематериальные активы в первую очередь составляют Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов», утвержденное приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. № 153н (ПБУ 14/2007), Инструкция по бухгалтерскому учету в бюджетных организациях, утвержденная приказом Минфина России от 30 декабря 1999 г. № 107-н, Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02 (утверждено приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 115н), «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению», утвержденные приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н, Положение по

Мазур Наталья Зиновьевна, д-р экон. наук, профессор кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: titip@mail.ru

Попова Анна Витальевна, руководитель управления оценки и финансового анализа ООО «Программно-стратегическое агентство «Ю-Порт»

ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н, Положение по ведению бухгалтерского учета «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н, Положение по ведению бухгалтерского учета «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н, а также новый единый план счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений, закрепленный в Инструкции, утвержденной приказом Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. № 157н.

Существующая нормативно-правовая база в общем случае позволяет включать созданные результаты научно-технической деятельности в состав нематериальных активов при условии надлежащего оформления прав на эти результаты, а также в случае, если эти результаты приносят их владельцу реальные экономические выгоды.

Существует определенная «нестыковка», которая заключается в различиях законодательных основ бухгалтерского учета в коммерческих и бюджетных учреждениях, являющихся исполнителями, и бюджетном учете органов государственной власти, выступающих заказчиками НИОКР. Проблема состоит в том, что имеют место различные подходы к объекту нематериальных активов и формированию первоначальной стоимости результатов интеллектуальной деятельности.

Анализ показал, что в отчетной документации отсутствуют или представлены лишь выборочно сведения о сроке полезного использования результатов, зачастую не предоставлены сведения о первоначальной стоимости результатов, подлежащих учету, в то же время были выявлены случаи присвоения первоначальной стоимости объектам, правомерность и целесообразность постановки на учет которых сомнительны. Однако данные сведения являются одними из основополагающих для проведения процедуры постановки на учет.

Выходу из данной ситуации могли бы способствовать методические рекомендации, разработанные государственными заказчиками для исполнителей и содержащие порядок формирования исполнителями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, выполняемых по заказу Минпромторга России, первоначальной стоимости созданных результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Российской Федерации. Указанные рекомендации должны устанавливать требования к расчету первоначальной стоимости результатов интеллектуальной деятельности, необходимому для постановки результатов НИОКР на бухгалтерский учет в составе нефинансовых активов. Данный документ должен быть разработан в соответствии с внутренним ведомственным нормативным актом об организации работы по обеспечению государственной регистрации прав на созданные результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, принятию их к бюджетному учету в составе объектов нефинансовых активов, а также по учету, хранению, поддержанию в силе охранных документов и в соответствии с приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 декабря 2010 г. № 157н, утвердившим Инструкцию по применению Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений.

С нашей точки зрения, в методических рекомендациях должны быть отражены следующие положения.

1. Объектом нематериальных активов является:

– совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора (государственного (муниципального) контракта), предусматривающего приобретение (отчуждение) в пользу Российской Федерации исключительных прав на РИД (либо в

ином установленном законодательством РФ порядке), предназначенных для выполнения определенных самостоятельных функций;

– сложный объект, включающий несколько охраняемых РИД (см. рис.).

Объект формирования первоначальной стоимости



2. При формировании фактических затрат на создание РИД исполнитель осуществляет стоимостную оценку материальных, трудовых и других расходов, связанных с их выполнением.

3. Первоначальная стоимость РИД, созданных исполнителем в рамках выполнения государственного контракта и подлежащих отражению в составе нефинансовых активов в бухгалтерском учете Минпромторга России, включает в себя расходы исполнителя на создание РИД и заложенную исполнителем прибыль.

4. Первоначальная стоимость результатов интеллектуальной деятельности определяется как сумма фактических вложений в их создание, с учетом сумм налога на добавленную стоимость, предъявленных исполнителю поставщиками и/или подрядчиками.

5. В первоначальную стоимость РИД включаются затраты на разработку для них необходимой рабочей, конструкторской, технологической, эксплуатационной и иной документации.

6. Суммарная стоимость РИД, полученных в ходе выполнения НИОКР, не должна превышать суммы, перечисленной исполнителю в соответствии с государственным контрактом на выполнение НИОКР.

7. Суммарная стоимость РИД должна быть равна цене государственного контракта (если получен один РИД) или должна составлять цену государственного контракта на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ за минусом первоначальной стоимости результатов НИОКР, полученных в виде объектов основных средств и материалов.

8. Оценка первоначальной стоимости созданных РИД по незавершенным НИОКР исполнитель производит по фактически произведенным затратам.

9. В расходы на создание РИД включаются:

– суммы, уплачиваемые правообладателю (продавцу) в соответствии с договором (государственным (муниципальным) контрактом) об отчуждении (приобретении) исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, в случае, если права на них используются при создании РИД, первоначальная стоимость которого формируется;

– регистрационные сборы, государственные пошлины, патентные пошлины и иные аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) исключительных (имущественных) прав на созданные РИД;

– вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицам, через которые приобретены права на РИД или на средство индивидуализации, правообладателю (продавцу), в случае, если права на них используются при создании РИД, первоначальная стоимость которого формируется;

– суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением (созданием) права на РИД или на средство индивидуализации.

зации, правообладателю (продавцу), в случае, если права на них используются при создании РИД, первоначальная стоимость которого формируется;

– суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг при создании РИД согласно договорам, в том числе по авторским договорам, договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ;

– расходы, связанные с оплатой труда сотрудников, непосредственно занятых в процессе создания РИД или выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ;

– расходы на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других основных средств и иного имущества, расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов, использованных непосредственно при создании РИД, первоначальная стоимость которого формируется;

– иные расходы, непосредственно связанные с созданием РИД и обеспечением условий для использования его в запланированных целях.

10. В сумму фактических вложений не включаются:

– общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением или созданием РИД;

– расходы, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ предшествующих отчетных периодов, которые были признаны доходами и расходами;

– расходы, непосредственно связанные с созданием опытных образцов, принимаемых государственным заказчиком по результатам научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в состав нефинансовых активов в качестве основных средств и/или материалов.

Данные положения позволили бы исполнителю НИОКР оценить целесообразность отнесения полученного результата к активу государственного заказчика, правильно произвести классификацию созданных результатов и представить в отчетной документации полный комплект сведений и документов, позволяющих государственному заказчику беспрепятственно и своевременно провести постановку на учет вновь поступивших активов. Своевременная постановка активов на учет позволяет оперативно ввести в хозяйственный оборот результаты интеллектуальной деятельности, созданные на средства государственного бюджета, что обеспечивает эффективность распоряжения ими.

Правовой режим инвестиций, объединяемых участниками государственно-частного партнерства

В.РУСАКОВ

Реализация инвестиционного проекта возможна при наличии достаточных финансовых ресурсов. Участники государственно-частного партнерства (ГЧП) могут предусмотреть следующие варианты решения этой задачи:

- объединить свои финансовые ресурсы в совместный инвестиционный фонд, установив его правовой режим;
- вложить финансовые ресурсы в уставный капитал юридического лица;
- направить свои средства на финансирование определенных затрат инвестиционного проекта.

Прежде чем приступить к анализу указанных вариантов, необходимо обратиться к двум известным в экономической и юридической науках категориям – «финансовые ресурсы» и «правовой режим».

Русаков Виталий Июстинович, соискатель кафедры коммерческого права Санкт-Петербургского государственного университета. E-mail: rusakovvitaliy@yandex.ru

С точки зрения экономической науки финансы – это система экономических отношений, посредством которых аккумулируются, распределяются (перераспределяются) и используются финансовые (денежные) ресурсы (фонды). Следовательно, под *финансами организации следует понимать систему распределительных экономических отношений, которые возникают в процессе финансовой деятельности организации, связанной с формированием, распределением (перераспределением) и использованием финансовых ресурсов в целях реализации производственных, социальных и иных задач.*

В своем материальном выражении финансы организаций – это обособленные денежные фонды различного назначения, формируемые за счет собственных, привлеченных и заемных средств, а также других источников.

Понятие «ресурс» в политико-экономическом словаре рассматривается как запас, выступающий источником удовлетворения потребностей, в том числе – источником формирования совместных инвестиционных фондов. Поскольку финансы представляют собой экономические отношения, опосредованные деньгами, очевидно, что под *финансовыми ресурсами понимаются только такие ресурсы, которые имеют денежную форму, в отличие от материальных, трудовых, природных и прочих ресурсов.*

Необходимо заметить, что финансовые ресурсы – это не только государственные и муниципальные средства, но и кредитные ресурсы, доходы населения, личные сбережения граждан и т.п. Поэтому важным является выделение таких признаков финансовых ресурсов, которые позволят их вычленивать из общего объема денежных средств. Это не исключает возможность их привлечения, в том числе физическими лицами, в качестве источников инвестирования в рамках ГЧП.

Источниками финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении органов государственной власти и местного самоуправления, являются соответствующие бюджеты. Для использования финансовых ресурсов в целях получения прибыли и достижения социально полезного эффекта государством в структуре федерального бюджета формируется Инвестиционный фонд Российской Федерации, средства которого направляются для финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых в рамках ГЧП.

Таким образом, под финансовыми ресурсами *понимаются денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в распоряжении субъектов экономической деятельности или органов государственной власти и местного самоуправления и используемые ими на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, удовлетворения других общественных потребностей.*

Инвестирование финансовых средств участниками ГЧП в инвестиционные проекты предполагает установление для них правового режима, отличного от правовых режимов других видов имущества. Взгляды исследователей относительно структуры и содержания понятия «правовой режим имущества» различны. Академик А.В.Венедиктов, который и ввел в оборот понятие «правовой режим имущества», дает следующее определение: «это объем прав и обязанностей отдельных предприятий и вышестоящих органов управления в отношении имущества, закрепленного за предприятиями, а также порядок использования этого имущества и обращения на него взыскания по обязательствам предприятия» [2, 343–344]. По мнению С.С.Алексеева, правовой режим определяется «как социальный режим некоторого объекта, закрепленный правовыми нормами и обеспеченный совокупностью юридических средств» [1, 48]. Таким образом, правовой режим обусловлен определенными интересами (прежде всего – государства как носителя властных полномочий и гаранта устойчивости экономических преобразований), волей законодателя, других лиц, заинтересованных в сохранении и приумножении материальных благ и достижении иных социальных эффектов, а также спецификой и характером общественных отношений, требующих особых подходов, форм и методов

правового опосредования, своеобразного юридического инструментария при организации инвестиционной деятельности. Данное понятие содержит ответы на вопросы: Для чего и кому нужен правовой режим и как можно достичь желаемой цели? Развивая приведенные определения, В.Ф.Попондопуло подчеркивает, что «правовой режим определяется как определенный порядок регулирования, характеризующийся особым сочетанием взаимодействующих между собой дозволений, запретов, позитивных связываний и создающий особую направленность регулирования. Правовой режим выражает неразрывную связь правовой формы и социального содержания регулируемых отношений, выражает степень детальности правового регулирования, наличие определенных ограничений или льгот, допустимый уровень активности субъектов, пределы их правовой самостоятельности» [3, 18–19]. Представляется, что такое понимание может быть использовано и в современных условиях.

В настоящее время единственным федеральным целевым бюджетным фондом для финансирования проектов в рамках ГЧП является *Инвестиционный фонд РФ*. Согласно п. 1 ст. 179.2 Бюджетного кодекса РФ «инвестиционный фонд – часть средств бюджета, подлежащая использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства. К инвестиционным фондам относятся Инвестиционный фонд Российской Федерации и инвестиционные фонды субъектов Российской Федерации» [18]. Необходимые бюджетные ресурсы аккумулируются в Инвестиционном фонде Российской Федерации, который образован в январе 2006 г. в соответствии с Бюджетным кодексом РФ. Предоставление бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ для реализации проектов, имеющих общегосударственное, а также региональное и межрегиональное значение, регулируется Правилами формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 1 марта 2008 г. № 134 «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» [21]. Такой фонд, обособленный в бюджетной системе, управляется и используется уполномоченными органами государственной власти и предназначен для инвестирования приоритетных направлений экономической политики государства в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых в рамках ГЧП. Выделим специфические черты данного фонда в соответствии с бюджетным законодательством:

- узкая целевая направленность данного фонда (в рамках ГЧП);
- привязка длительности функционирования Инвестиционного фонда РФ к продолжительности достижения тех целей, ради которых он создается.

Указанные черты позволяют отграничить правовой режим данного фонда от правового режима иных целевых фондов.

К примеру, в основу бюджетной политики на 2013 г. и на плановый период 2014–2015 гг. положены стратегические цели развития страны, сформулированные в Указе Президента России от 7 мая 2012 г., в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., а также в основных положениях Бюджетного послания Президента России о бюджетной политике в 2013–2015 гг. На цели развития инвестиционных проектов в рамках ГЧП из федерального бюджета на 2013 г. планируется направить 18,3 млрд руб., в 2014 г. – 14,5 млрд руб., в 2015 г. – 13,6 млрд руб. [13]. Так, в Законе Санкт-Петербурга от 6 декабря 2012 г. № 654-110 «О бюджете Санкт-Петербурга на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» [12] на увеличение уставного капитала, посредством которого реализуется инвестиционный проект ОАО «Западный скоростной диаметр», направляется в 2013 г. – 20 338 467,1 тыс. руб.; в 2014 г. – 10 727 263,0 тыс. руб.

Рассмотрим следующий пример. В соответствии с условиями соглашения о государственно-частном партнерстве (далее – Соглашение) ООО «Управляющая компания «Перемена» для реализации инвестиционного проекта социальной направленности (капитального строительства общеобразовательных школ и

дошкольных учреждений) привлекло заемные средства – кредит на крупную сумму. Одним из условий Соглашения предусматривалось, что после ввода в эксплуатацию объекта стороны заключают договор на обслуживание социальной инфраструктуры с ежеквартальным возмещением произведенных затрат на строительство и оплатой обслуживания указанного объекта, так называемый «контракт жизненного цикла» (life cycle contract – LCC). В процессе реализации условий договора публичный партнер допустил просрочку квартальных платежей, которую объяснил «временным отсутствием финансовых ресурсов». Вследствие этого кредитные обязательства частного партнера перед банком остались неисполненными. Для исключения или минимизации рисков неоплаты сторонами своих обязательств представляется целесообразным формирование совместного инвестиционного фонда, который при временном отсутствии денежных средств мог бы стать своеобразным «ключом» разрешения проблемы по исполнению обязательств частного партнера перед банком.

Для понимания сути вопроса рассмотрим основу правового режима *совместного инвестиционного фонда* (СИФ). Главная составляющая СИФ заключается в том, что он является имущественным комплексом. Он представляет собой не только обособленную сумму активов, но и комплекс сложных имущественных прав по поводу такого имущества. СИФ как имущественный комплекс может находиться на балансе юридического лица – участника (партнера) ГЧП – или может быть передан в доверительное управление управляющей компании. По своей правовой природе такой фонд аналогичен предприятию как объекту гражданских прав (ст. 132 ГК РФ). СИФ так же, как и Инвестиционный фонд РФ, будучи имущественным комплексом, может быть признан делимым. Но с предприятием как имущественным комплексом, согласно ст. 132 ГК РФ, связаны права «на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания)». Здесь необходимо отметить, что названная статья в проекте Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первой, второй, третьей и четвертой Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ (редакция, принятая ГД ФС РФ в первом чтении 27 апреля 2012 г.) изложена в новой редакции, в которой подчеркивается, что предприятие является «единым объектом оборота».

Для понимания сущности СИФ необходимо провести сравнительный анализ явлений, сходных с ним по названию и отчасти – по назначению:

– фонды, являющиеся организационно-правовой формой некоммерческих организаций (ст. 118 ГК РФ);

– негосударственные пенсионные фонды;

– акционерные и паевые инвестиционные фонды;

– так называемые общие фонды банковского управления.

В ст. 118 ГК РФ дается определение фонда как юридического лица: «не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные и образовательные или иные общественно полезные цели». Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» в ст. 7 дает следующее (аналогичное) определение: «для целей настоящего Федерального закона фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей» [15]. В данном случае фонд раскрывается как субъект правоотношений, что вполне очевидно, а вот активы, имущество, объединенное его учредителями, становится собственностью фонда как юридического лица. К примеру, благотворительный фонд является одной из разновидностей фондов социальной

направленности. Единственной особенностью данного фонда является его направленность – благотворительная деятельность в интересах общества в целом или отдельных групп граждан. Таким образом, основным отличием фонда от других видов некоммерческих организаций, предусмотренных законодательством РФ, является отсутствие членства. Фонд можно рассматривать в качестве своеобразного «объединения имущества», а не «объединения лиц». Следовательно, законодатель указывает в данном случае на объект гражданско-правовых отношений.

Перейдем к рассмотрению правового режима имущества *негосударственного пенсионного фонда РФ* (НГПФ). В Федеральном законе от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» данный фонд рассматривается не столько как форма объединения средств, сколько как особый вид юридического лица: «...негосударственный пенсионный фонд – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются: деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения; деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию в соответствии с федеральным законом и договорами о создании профессиональных пенсионных систем» (ст. 2) [17]. Признаком фонда, выделяющим его как объект гражданско-правовых отношений, является наличие аккумулированных средств пенсионных накоплений, а также возможность инвестирования средств пенсионных накоплений и т. д. Таким образом, в собственности НГПФ как юридического лица могут находиться имущественные фонды, то есть различные виды имущества.

С целью выявления возможных правовых механизмов для последующего установления правового режима СИФ проведем анализ норм Федерального закона от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». В абзаце 2 ст. 1 указанного закона под инвестиционным фондом понимается «находящийся в собственности акционерного общества либо в общей долевой собственности физических и юридических лиц имущественный комплекс, пользование и распоряжение которым осуществляются управляющей компанией исключительно в интересах акционеров этого акционерного общества или учредителей доверительного управления». Как видим, законодатель выделил данный фонд в качестве объекта гражданского оборота. В то же время ст. 2 названного закона указывает на субъектный состав: «Акционерный инвестиционный фонд – открытое акционерное общество, исключительным предметом деятельности которого является инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, предусмотренные настоящим Федеральным законом, и фирменное наименование которого содержит слова “акционерный инвестиционный фонд” или “инвестиционный фонд”». Далее, в ст. 10 закона раскрывается следующее понятие: «Паевой инвестиционный фонд – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией. Паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом». Согласно п. 2 ст. 11 «имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, является общим имуществом владельцев инвестиционных паев и принадлежит им на праве общей долевой собственности. Раздел имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, и выдел из него доли в натуре не допускаются» [19]. Необходимо отметить, что денежные средства, переданные в оплату инвестиционных паев, должны поступать на отдельный банковский счет, именуемый транзитным счетом. Закон запрещает обращение взыскания по долгам управляющей компании на денежные средства, находящиеся на транзитном счете. Запрет на включение денежных средств в конкурсную массу распространяется и на случаи признания управляющей компании банкротом. Более того, управляющей компании

запрещено распоряжаться этими денежными средствами, за исключением случаев, прямо предусмотренных законом. Как видим, указанные нормы создают своеобразный резервный фонд – «подушку безопасности» для покрытия возможных расходов в случае наступления негативных последствий.

Формой, вызывающей ассоциации с паевым инвестиционным фондом, является так называемый *общий фонд банковского управления* (ОФБУ). Основой формирования ОФБУ является Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [16]. Положения закона определяют виды банковских операций и иные сделки кредитной организации, в том числе доверительное управление финансовыми ресурсами. В соответствии с Инструкцией Банка России от 2 июля 1997 г. № 63 «О порядке осуществления операций доверительного управления и бухгалтерском учете этих операций кредитными организациями в Российской Федерации», утвержденной Приказом Банка России от 2 июля 1997 г. № 02-287 (далее – Инструкция), под ОФБУ понимается «имущественный комплекс, состоящий из имущества, передаваемого в доверительное управление разными лицами и объединяемого на праве общей собственности, а также приобретаемого доверительным управляющим при осуществлении доверительного управления» (п. 2.5) [10]. Центральный Банк России Указанием от 28 февраля 2012 г. № 2789-У «Об упорядочении отдельных актов Банка России» [11] признал эту Инструкцию утратившей силу с 1 января 2013 г. Из изложенного выше следует, что при имеющемся массиве нормативно-правового регулирования отношений отсутствует необходимость в *дополнительной регламентации*, которая зачастую противоречит отдельным нормам гражданского законодательства (гл. 53 ГК РФ, ФЗ «О Центральном Банке РФ», ФЗ «О банках и банковской деятельности», ФЗ «О рынке ценных бумаг»). Порядок осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, права и обязанности управляющего определяются законодательством РФ и договорами. На наш взгляд, отдельные положения Инструкции, утратившей силу, могут быть использованы в договорно-правовых конструкциях регулирования отношений, связанных с доверительным управлением между участниками ГЧП.

Договор доверительного управления имуществом может предусматривать управление имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (лиц) без объединения имущества данного учредителя (учредителей) в единый имущественный комплекс с имуществом других лиц (Индивидуальный договор доверительного управления) или с объединением имущества данного учредителя (учредителей) в единый имущественный комплекс – общий фонд банковского управления наряду с имуществом других лиц. Следует подчеркнуть, что правовая конструкция ОФБУ, которая выявляется при сопоставлении указанных механизмов, обладает значительным сходством с паевыми инвестиционными фондами.

Таким образом, вполне определенно можно выделить необходимый набор правовых инструментов, которые будут эффективны в качестве механизмов совершенствования ГЧП, в частности, по вопросам регулирования отношений по созданию СИФ, формированию и использованию находящихся на отдельном(ых) банковском(их) счете(ах) целевых денежных средств, в том числе с передачей этого фонда управляющей компании.

Необходимо подчеркнуть, что Инвестиционный фонд РФ, созданный для аккумулирования бюджетных средств в целях финансирования инвестиционных проектов, не имеет статуса юридического лица. Постановлением Правительства РФ от 1 марта 2008 г. № 134 утверждены «Правила формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» [21] (далее – Правила), использование средств осуществляется путем заключения соглашений. В соответствии с п. 50 Правил, «...по управлению проектом и участию в контроле и мониторинге хода реализации проекта *заключается государственный контракт между Министерством регионального развития РФ, частным партнером (инвестором) и управляющей компанией*». Надо отметить, что государственные

органы, непосредственно поименованные в соответствующих актах, не являются самостоятельными участниками инвестиционных правоотношений, а действуют на основе положений, установленных п. 1 ст. 125 ГК РФ, то есть в порядке, предусмотренном для непосредственного участия государства в гражданском обороте; необходимым условием государственного органа исполнительной власти, определяющим способность приобретать гражданские права и обязанности, является наличие у него соответствующей компетенции. Таким образом, государственным координатором, наделенным полномочиями и осуществляющим координацию действий ответственных исполнителей инвестиционного проекта, подготовку отчетов о ходе реализации инвестиционного проекта, контроля и мониторинга (с правом требования расторжения инвестиционного соглашения и возмещения инвестором убытков), с момента вступления в силу Правил, то есть с 18 марта 2008 г., является Министерство регионального развития РФ.

Другим участником ГЧП будет являться частный партнер (инвестор), одержавший победу в открытом конкурсе инвестиционных проектов. К источникам формирования инвестиционных ресурсов коммерческих организаций относят выручку от реализации продукции, работ и услуг; выручку от прочей реализации (в том числе производственных запасов); внереализационные доходы (штрафы, дивиденды, проценты по ценным бумагам и т. п.); средства, поступившие в порядке перераспределения финансовых ресурсов внутри вертикально интегрированных структур, и т. д. Частный партнер должен быть способен предоставить имеющиеся у него ресурсы для формирования совместного с публичным партнером инвестиционного фонда в целях реализации инвестиционных проектов в рамках государственно-частного партнерства.

На региональном и муниципальном уровнях наиболее востребованными для привлечения инвестиций частного и публичного партнеров являются инфраструктурные объекты: автодороги, учреждения образования и здравоохранения, спортивные сооружения и учреждения культуры. Поэтому источником формирования совместных инвестиций со стороны публичного партнера на региональном уровне являются бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда РФ, которые могут быть направлены (в объеме, определяемом Правительством РФ ежегодно) на реализацию региональных инвестиционных проектов с учетом соответствующих квот, устанавливаемых в соответствии с Методикой расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ. Указанная Методика утверждена Приказом Министерства регионального развития РФ от 30 октября 2009 г. № 493 [14]. Следует признать, что использование экономического потенциала субъектов Российской Федерации посредством формирования региональных инвестиционных фондов является стимулирующим механизмом вовлечения субъектов экономической деятельности в реализацию проектов на принципах ГЧП.

К примеру, в Алтайском крае постановлением Администрации Алтайского края от 13 октября 2011 г. № 578 утверждено «Положение о региональном инвестиционном фонде Алтайского края» [8], в котором соответствующими полномочиями по вопросам использования средств регионального фонда наделено Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края. В соответствии с Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 23 декабря 2011 г. № 502 утверждено «Положение об инвестиционном фонде Республики Башкортостан», в котором аналогичными функциями наделено Министерство экономического развития Республики Башкортостан [9]. Региональные фонды представляют собой часть средств регионального бюджета и используются в целях реализации на территории субъекта Российской Федерации инвестиционных проектов, осуществляемых на основе принципов ГЧП. Бюджетные ассигнования регионального инвестиционного фонда предоставляются в следующих формах: бюджетные инвестиции в объекты

государственной собственности субъектов Российской Федерации; субсидии на софинансирование объектов капитального строительства муниципальной собственности; бюджетные ассигнования в уставные капиталы юридических лиц.

Что касается вопросов использования государственного (муниципального) имущества, находящегося у государственного юридического лица в хозяйственном введении или оперативном управлении, то действующее гражданское законодательство (абз. 2 п. 4 Правил, утвержденных постановлением Правительства РФ от 1 марта 2008 г. № 134) исключает это имущество из возможного привлечения в качестве вклада как имущественного комплекса государства (муниципалитета). Необходимо отметить, что государственное (муниципальное) унитарное предприятие как юридическое лицо, созданное единственным учредителем и собственником его имущества – государством (муниципалитетом), по своей природе не рассчитано на привлечение сторонних инвестиций с предоставлением инвестору доли участия (в том числе в управлении организацией) и возможности выхода из нее путем отчуждения своей доли. Программа Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г., утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р [22], в целях эффективного управления и совершенствования организационных процедур внутреннего контроля предусматривала оптимизацию сети государственных (муниципальных) унитарных предприятий.

Первоначально предполагалось существенное реформирование унитарных предприятий, поскольку такая форма организации предпринимательской деятельности «перешла» из эпохи плановой экономики. Исходя из реальных потребностей рыночной экономики, нам представляется допустимым сохранение лишь федеральных казенных предприятий. Законопроект № 47538-6/2, внесенный в Государственную Думу РФ, устанавливает закрепление имущества за унитарным предприятием лишь на праве оперативного управления. Таким образом, для реализации положения законопроекта потребуются как дальнейшее изменение Гражданского кодекса РФ, так и изменение Федерального закона от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» [20]. Следует отметить, что правило п. 2 ст. 113 ГК РФ в редакции законопроекта о принадлежности имущества на праве оперативного управления вводится в действие с момента вступления в силу раздела II ГК РФ «Вещное право».

При этом в ст. 2 Гражданского кодекса РФ в редакции Федерального закона от 30 декабря 2012 г. № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса РФ» [23], которая вступила в силу с 1 марта 2013 г., включаются отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими (корпоративные отношения). Дело в том, что определенные корпоративные отношения в качестве особого предмета гражданско-правового регулирования будут способствовать выявлению стабильных закономерностей их регулирования и совершенствования в виде соответствующих общих норм гражданского законодательства. Относительно понятия «корпорация» в западноевропейском праве также превалирует принципиальное единство. Речь идет об объединениях частных лиц, добровольно (на основе сделки – *rechtsgeschaflich*) созданных ими для достижения совместных целей. Именно эти три признака: объединение лиц; договорный (добровольный) характер его создания; совместная (общая) цель – как правило, отмечаются в качестве главных, существенных признаков корпорации [5–7]. Принципиальное значение для корпорации имеет еще один подразумеваемый признак – объединение и совместное использование ее участниками вкладов в любой форме (что важно и для неправосубъектных простых товариществ, поскольку позволяет, в частности, отличать корпорацию в форме простого товарищества от некоторых других форм договорной координации деятельности участников имущественных отношений).

На выделении указанных признаков заметно сказалось влияние американских подходов, в соответствии с которыми корпоративное право регулирует не столько

статус организаций, сколько организацию предпринимательской деятельности в форме корпораций [4, 72]. Коммерческие корпорации в настоящее время господствуют в основанной на частной собственности экономике рыночного типа. Решение задач, поставленных Правительством РФ в данной сфере, и законодательное регулирование рассматриваемого комплекса отношений, направленное на привлечение имущественного потенциала публичного партнера, послужит дополнительным стимулом реализации инвестиционных проектов, основанных на принципах ГЧП.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить следующее: эффективное осуществление и развитие ГЧП невозможно без юридического и экономического обоснования правового режима совместных инвестиций, объединяемых в СИФ. Опыт показывает, что даже при реализации инвестиционных проектов посредством учреждения юридического лица, а также через направление средств на финансирование определенных затрат инвестиционного проекта, особенно в области социальной инфраструктуры, необходимо наличие *совместного инвестиционного фонда*. Следовательно, в федеральный законопроект о ГЧП необходимо включить нормы, предусматривающие как один из вариантов создание *совместного инвестиционного фонда* с аккумулярованием денежных средств на отдельном банковском счете.

Литература

1. Алексеев С.С. Общая теория проблем системы советского права. – М., 1961.
 2. Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. – М.: Изд-во АН СССР, 1948.
 3. Попондопуло В.Ф. Правовой режим предпринимательства: автореф. дис ... д-ра юрид. наук. – СПб., 1994.
 4. Проблемы развития частного права: сборник статей к юбилею В.С.Ема / С.С.Алексеев, А.В.Асосков, В.Ю.Бузанов и др.; отв. ред. Е.А.Суханов, Н.В.Козлова. – М.: Статут, 2011.
 5. Klunzinger E. Grundzuge des Gesellschaftsrechts.– 15. Aufl. Munchen, 2009.
 6. Meier-Hayoz A., Forstmoser P. Schweizerisches Gesellschaftsrecht. – 10. Aufl. – Bern, 2007.
 7. Kalls S., Nowotny Ch., Schauer M. Osterreichisches Gesellschaftsrecht. Systematische Darstellungsamtlicher Rechtsformen. – Wien, 2008.
- Нормативные правовые акты
8. Алтайская правда. – 2011. – № 331.
 9. Ведомости Государственного Собрания – Курултая, Президента и Правительства Республики Башкортостан. – 2012. – № 3.
 10. Вестник Банка России. – 1997. – № 43.
 11. Вестник Банка России. – 2012. – № 13.
 12. Вестник Законодательного Собрания Санкт-Петербурга. – 2012. – № 40.
 13. Основные направления бюджетной политики на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов.
 14. Российская газета. – 2010. – № 18.
 15. Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 145.
 16. Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 6. – Ст. 492.
 17. Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 19. – Ст. 2071.
 18. Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
 19. Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 49. – Ст. 4562.
 20. Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 48. – Ст. 4746.
 21. Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 10 (2 ч.). – Ст. 932.
 22. Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 28. – Ст. 3720.
 23. Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 53 (ч. 1). – Ст. 7627.

Формирование методологического подхода к диагностике состояния инвестиционно- строительной сферы России

В.ХАЙРУЛЛИН, С.САЙФУЛЛИНА,
А.ОГНЕВА

Актуальность решения вопросов диагностики состояния инвестиционно-строительной сферы РФ. Инвестиционно-строительные процессы, протекающие в экономической системе государства, имеют особую значимость для стабильного развития экономики. Это объясняется, прежде всего, тем, что конечной целью данных процессов является производство и воспроизводство основных фондов, в частности, таких форм производства и воспроизводства, как реконструкция, техническое перевооружение, расширение, строительство новых объектов.

Для эффективного управления элементами инвестиционно-строительного процесса на микро- и макроуровне необходим механизм диагностики состояния инвестиционно-строительной сферы и процессов, протекающих в ней как на уровне государства, так и его субъектов. Следует отметить, что рост ключевых показателей экономики страны, таких как внутренний валовой продукт, национальный доход, уровень доходов населения и т. д., тесно связан с эффективностью реализации инвестиционно-строительных процессов, протекающих на различных уровнях хозяйствования. Большинство исследований вопросов диагностики состояния инвестиционно-строительной сферы выполнены в условиях плановой экономики. Исследования, проведенные применительно к рыночной экономике, направлены в основном на формирование методологии оценки экономической эффективности инвестиций, управление инвестиционной деятельностью, формирование источников финансирования и т. д. Таким образом, вопросы диагностики состояния инвестиционно-строительной сферы (ИСС) приобретают особую актуальность.

Адаптация модели системной организации Д.Клоусона к условиям инвестиционно-строительной сферы. Системный подход – направление методологии научного познания, в основе которого лежит рассмотрение объекта как системы, то есть как целостного комплекса взаимосвязанных элементов [2].

Системность в экономике проявляется в том, что хозяйственные процессы рассматриваются как внутренне сложные единства, состоящие из взаимосвязанных элементов. Вход экономической системы можно охарактеризовать использованием материальных, финансовых, трудовых ресурсов, технологий, техники и т. д. Выход экономической системы можно определить как совокупность благ, служащих для удовлетворения потребностей вне этой системы.

Вход/выход каждой подсистемы является входом/выходом другой подсистемы. Экономические отношения являются структурообразующей основой хозяйствующей системы, они определяют связи и характер взаимодействия элементов. Процесс функционирования самой системы является достаточно сложным, именно поэтому в экономической системе выделяются подсистемы, которые связаны между собой горизонтальными и вертикальными связями.

Хайруллин Виталий Агзамович, старший преподаватель кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: vitalik0006@yandex.ru

Сайфуллина София Фаруковна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» УГНТУ. E-mail: sofia-ufa@yandex.ru

Огнева Александра Сергеевна, студентка УГНТУ

В рамках модели Д.Клоусона ИСС целесообразно рассматривать как систему, включающую в себя ряд ключевых подсистем, с выделением шести основных подсистем, необходимых для выживания и развития открытой системы:

- подсистема управления является органом, формулирующим цели, планы и средства контроля;
- подсистема адаптации отслеживает экономическую обстановку. Эта подсистема обеспечивает также соответствие продуктов и услуг фирмы меняющейся ситуации на рынке, а следовательно – выживание организации;
- подсистема контроля поступлений в организацию контролирует приток ресурсов. К функциям данной подсистемы относятся подбор кадров, закупка исходных материалов и мобилизация денежных средств;
- подсистема производства преобразует то, что поступает в организацию, в товары и услуги; в производственной компании эту функцию выполняют производственные мощности;
- подсистема контроля оттоков связана с распределением средств, продуктов и отходов;
- подсистема поддержки старается обеспечить эффективную совместную работу других подсистем: она поддерживает равновесие в организации, координируя все осуществляемые действия.

Применительно к ИСС предлагается рассматривать содержание подсистем следующим образом:

1. *Подсистема управления* представлена инвесторами и заказчиками. Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории России с использованием собственных и/или привлеченных средств в соответствии с законодательством РФ. Заказчики – уполномоченные инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. При этом они не вмешиваются в предпринимательскую и/или иную деятельность других субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором. Заказчиками могут быть и инвесторы. Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые предусмотрены договором и/или государственным контрактом в соответствии с законодательством России. Таким образом, для диагностики состояния данной подсистемы требуются показатели, характеризующие эффективность деятельности заказчиков и инвесторов.

2. *Подсистема адаптации* фактически обеспечивает необходимые условия для существования участников ИСС и характеризуется показателями инвестиционного и экономического климата социально-экономической системы (например, индекс делового климата).

3. *Подсистема контроля поступлений* фактически состоит из производителей и поставщиков ресурсов для осуществления деятельности строительных организаций, таким образом, ее состояние будут отражать показатели деятельности отраслей, являющихся «входящими» с точки зрения ресурсного обеспечения по отношению к строительной отрасли (например, индекс товаров длительного пользования).

4. *Подсистема производства* представлена непосредственно строительными организациями, осуществляющими строительно-монтажные работы. Состояние данной подсистемы будут определять показатели деятельности предприятий отрасли.

5. *Подсистема контроля оттоков* – это, прежде всего, пользователи объектов инвестиций. Состояние данной подсистемы будут характеризовать, в первую очередь, социально ориентированные показатели, например, индекс потребительских настроений.

6. *Подсистема поддержки*. Центром поддержки всех подсистем является государство, которое оказывает воздействие на ИСС через бюджет, институты

финансирования. Следовательно, показатели, определяющие состояние данной подсистемы, должны характеризовать состояние бюджета, объем средств государственной поддержки и т. д.

Таким образом, в рамках модели системной организации Д.Клоусона необходима разработка шести групп показателей, которые позволят обеспечить непрерывную и полноценную диагностику инвестиционно-строительных процессов, протекающих на территории России.

Адаптация западной практики диагностики крупномасштабных социально-экономических систем к инвестиционно-строительной сфере России. В зарубежной практике для характеристики состояния экономической системы используются определенные экономические индикаторы. Экономические индикаторы – это макроэкономические показатели, которые публикуются в форме отчетов правительства или независимых организаций и отражают состояние национальной экономики.

Среди основных экономических индикаторов можно выделить следующие: ВВП, уровень инфляции, размер золотовалютных резервов, ставка рефинансирования, размер государственного долга, состояние платежного баланса, уровень безработицы, а также ряд денежных индикаторов. Существуют также различные экономические индексы, которые рассчитываются независимыми организациями и институтами. В их числе индексы производственной активности, индексы настроения потребителей, индексы уверенности бизнеса, индексы экономических ожиданий и т. д.

Экономические индикаторы по своей природе (последовательности изменений в макроэкономической системе) можно разделить на три группы: опережающие индикаторы, совпадающие индикаторы и запаздывающие индикаторы. Практически любой показатель может быть отнесен к той или иной группе, однако степень корреляции разных показателей по отношению к стадии экономического цикла (экономическим тенденциям) может быть различной.

Национальное бюро экономических исследований с 1938 г. занимается анализом экономических индикаторов. Перечень показателей, составляющих группы опережающих, совпадающих и запаздывающих индикаторов, периодически пересматривается. Для всех индексов за базовый период берется 1967 г., а все ряды даются в ценах (долларах) 1972 г., если иное не оговаривается.

Западная практика диагностики состояния экономики в целом может быть адаптирована к реалиям экономики нашей страны. Группировка подсистем и индикаторов представлена в таблице.

Группировка индикаторов по элементам подсистем

Подсистемы	Элементы подсистемы	Группа индикаторов
Подсистема управления	Инвесторы и заказчики	Опережающие индикаторы
Подсистема адаптации	Госстрой РФ, МЦЦС, управление ценообразования и сметного нормирования в строительстве и ЖКХ Госстроя РФ	Запаздывающие индикаторы
Подсистема контроля поступлений	Поставщики и производители ресурсов (поставка строительных материалов, транспортировка)	Запаздывающие индикаторы
Подсистема производства	Строительные организации	Запаздывающие индикаторы
Подсистема контроля оттоков	Пользователи объектов строительства	Индикаторы совпадения
Подсистема поддержки	Бюджетная сфера, органы бюджетного, монетарного, фискального контроля	Опережающие индикаторы Основные экономические индикаторы

Для диагностики состояния инвестиционно-строительной сферы России необходимо осуществить последовательный синтез рядов индикаторов внутри каждой группы с учетом показателей, которые публикуют органы государственной статистики, и особенностей строительной сферы производства.

Поскольку, как уже было отмечено, показатели по различным подсистемам имеют разные шкалы измерения, возникает необходимость нормирования показателей (первый этап согласования) и определения общих тенденций (второй этап согласования).

Реализация предложенного подхода к формированию механизма диагностики состояния инвестиционно-строительной сферы России позволит более объективно и качественно осуществлять функции контроля и регулирования процессов производства и воспроизводства основных фондов страны.

Литература

1. Бертуланфи Л. фон. Общая теория систем – обзор проблем и результатов // Системные исследования. Ежегодник. – М.: Наука, 1969.
2. Гайдес М.А. Общая теория систем (системы и системный анализ). – Винница: Глобус-пресс, 2005. – 201 с.
3. Сёмкин Б.И., Двойченко В.И. Об эквивалентности мер сходства и различия. – Владивосток: ДВНЦ АН СССР, 1973.
4. Хрусталева Б.Б. Основные направления становления и эффективного развития рационального инвестиционно-строительного комплекса. – Пенза: ПГАСА, 2001.

Проектное управление ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ

Р.ИБРАГИМОВ

Любое проявление роста эффективности производства, производительности труда и фондоотдачи является следствием внедрения новшеств: новой техники, новых технологий, новых методов организации производства и управления рабочей силой, вооруженной новыми знаниями и умениями. С этой точки зрения инновационная деятельность организации представляет собой систему мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в целом.

На современном этапе экономического развития в организациях существуют параллельно два подхода к разработке и внедрению новшеств: традиционный, основанный на системе мероприятий и анализе обобщающих и частных показателей эффективности новой техники и технологии; проектный, включающий анализ движения финансовых потоков, показателей рентабельности, внутренней нормы доходности, чистой текущей стоимости и т. д. Остановимся на актуальном в современных условиях проектном подходе.

Ключевым для методологии проектного управления является понятие «проект». Хотя современное проектное управление не исчерпывается управлением отдельными проектами, именно характеристики проекта определяют суть проектного управления в целом.

Ибрагимов Расим Раисович, аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.
E-mail: irasim@mail.ru

Стандарт BS 6079-1, разработанный в Великобритании, трактует данное понятие следующим образом: «Проект – уникальная совокупность скоординированных действий (работ) с определенными точками начала и окончания, предпринятая индивидуумом или организацией для достижения определенных целей с установленными сроками, затратами и параметрами выполнения» [7, 2].

Существует множество определений понятия «проект», согласно которым проект имеет следующие характеристики:

- уникальный или оригинальный характер результатов, обусловленный их новизной;
- доминирование целей над процессами;
- ограниченность по ресурсам и времени;
- сложный состав выполняемых операций;
- мультидисциплинарный характер деятельности [5].

Таким образом, проектное управление – это особый вид управленческой деятельности, базирующийся на предварительной коллегиальной разработке комплексной модели действий по достижению оригинальной цели и направленный на реализацию этой модели.

Современное проектное управление – особый вид управления, которое может применяться в отношении практически любых объектов, а не только объектов, имеющих явные характеристики проекта. Это подтверждается результатами использования проектного управления на практике в различных областях современного российского менеджмента.

По своим характеристикам проект в полной мере соотносится с инновациями. Так, инновации всегда связаны с созданием новых, уникальных или оригинальных результатов. В ходе разработки и реализации инновации доминируют цели, а не постоянно повторяющиеся процессы, так как постоянного повторения в инновационной деятельности нет и быть не может. Еще Й.Шумпетер показал, что инновация всегда предполагает перевод системы в целевое состояние [6]. Инновационная деятельность всегда ограничена в ресурсах, так как у инновационных организаций есть бюджетные ограничения. Ограниченность во времени связана с тем, что любая инновация должна быть своевременной. Чаще всего для успешной реализации инновации необходимы усилия специалистов различных областей знаний.

Ввиду близости характеристик проекта и инноваций проект давно стал рассматриваться как органичная организационная форма для осуществления инновационной деятельности. Инновационную деятельность целесообразно трактовать не как процесс, предполагающий определенную рутинность, цикличность и повторяемость, а именно как проект. Таким образом, одним из наиболее эффективных способов управления инновациями является проектный подход. Такие исследователи, как С.Г.Фалько, А.М.Карминский, Л.Н.Оголева, Л.С.Барютин и др., считают методологию проектного управления наиболее приемлемой при реализации инновационных проектов.

С точки зрения Ю.Вертаковой и Е.Симоненко, инновационный проект является формой целевого, то есть проектного управления инновационной деятельностью [1]. По мнению П.Завлина, «инновационный проект есть система взаимосвязанных целей и задач их достижения, представляющая собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим образом увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям, оформленных комплектом проектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической задачи» [3].

В качестве научных принципов управления инновационным проектом целесообразно выделять следующие:

- принцип селективного управления, который сводится к поддержке инновационных проектов по приоритетным направлениям развития науки, техники и общества и к адресной поддержке инновационных предпринимателей;

– принцип целевой ориентации – предполагает установление взаимосвязей между потребностями в создании инноваций и возможностями их осуществления. При этом конечные цели инновационных проектов ориентируются на потребности, а промежуточные – на конечные цели проектов;

– принцип полноты цикла управления, который предполагает замкнутую упорядоченность составных частей инновационного проекта (в рамках жизненного цикла) как целостной системы. Полный цикл процесса управления предполагает всю совокупность решений – от выявления потребностей до управления передачей полученных результатов;

– принцип этапности заключается в описании полного цикла каждого этапа разработки и осуществления инновационного проекта;

– принцип декомпозиции заключается в представлении инновационных процессов и процессов управления с разной степенью детальности, соответствующей определенному уровню представления проекта и иерархии управления им;

– принцип многовариантности предполагает разработку нескольких вариантов принятия решений. На ход инновационных процессов значительное влияние оказывают факторы неопределенности, учитываемые в процессе управления. Для снижения степени неопределенности необходима подготовка альтернативных решений и способов их реализации;

– принцип системности состоит в разработке полной совокупности работ, необходимых и достаточных для реализации инновационного проекта;

– принцип комплексности, который предполагает, что разработка отдельных, увязанных между собой элементов проекта должна осуществляться в соответствии с главной целью инновационного проекта;

– принцип сбалансированности состоит в том, что все мероприятия, предусмотренные в инновационном проекте, должны обеспечиваться необходимыми ресурсами (финансовыми, информационными, материальными, трудовыми).

Применение формализованных методов управления проектами, а особенно инновационными проектами, позволяет компании более обоснованно определять цели и оптимально планировать инновационную деятельность, более полно учитывать проектные риски, оптимизировать использование имеющихся ресурсов и избегать конфликтных ситуаций, контролировать исполнение составленного плана, анализировать фактические показатели и своевременно вносить коррективы, накапливать, анализировать и использовать в дальнейшем опыт успешно реализованных проектов нововведений.

Одним из принципов проектного управления является принцип декомпозиции. Осуществляя декомпозицию объекта управления развитием инновационной системы, исследователь приходит к выводу, что функционирование и развитие этой системы структурируется как большое количество инновационных проектов, взаимосвязанных по следующим признакам: совместная реализация участниками инновационной системы; использование одних и тех же пулов ресурсов и способностей инновационной системы; принципиальная согласованность проектов с целями инновационного развития хозяйствующей системы; технологические и научные связи внутри (и между) разрабатываемыми инновациями. Другими словами, развитие и функционирование инновационной системы представляет собой портфель инновационных проектов и программ, или инновационный портфель.

Понятие «портфель» сегодня активно используется во многих областях менеджмента. Управление портфелем развивается на основе принципов и положений системного подхода, что, в свою очередь, привело к тому, что управление портфелем стало составной частью современной науки проектного управления как прикладной части системного анализа в области управления.

Концепция портфеля получила развитие в рамках современной методологии проектного управления в виде самостоятельной теории управления портфелем, или

портфельного управления. Портфелем в рамках проектного управления чаще всего называют «набор не обязательно технологически зависимых проектов, реализуемых организацией в условиях ресурсных ограничений и обеспечивающих достижение стратегических целей» [2]. Данное определение соотносится с другими определениями понятия «портфель» в контексте проектного управления. Портфель может состоять из связанных между собой и не связанных между собой проектов. Причем сопряженность проектов может базироваться не только на технологической, но и на организационной, финансовой, коммерческой и иной зависимости, вытекающей в первую очередь из того факта, что портфель проектов существует в рамках одной организации. Для портфеля проектов важным представляется использование единых механизмов управления (портфель проектов всегда рассматривается «в привязке» к реализующей его организации), способствующих наиболее эффективному достижению стратегических целей организации с учетом ресурсных ограничений. В стандарте американского Института проектного управления отмечается, что портфель может состоять из разрозненных проектов; из проектов, объединенных в программы; из других портфелей проектов.

Характеристики портфеля сводятся к следующим: привязанность к целям развития организации; охват всей деятельности организации, а не только отдельных элементов; долгосрочный характер, достаточно серьезные требования к объемам ресурсов; значительная степень динамизма содержания и конечных целей; целостное воздействие на организацию, проявляющееся в стратегических, финансовых, производственных, социальных и других результатах; необходимость интеграции проектного управления на высоком уровне менеджмента организации.

Портфель представляет собой систему проектов, а управление портфелем направлено не на максимизацию результата от отдельного проекта, а на достижение максимального эффекта от реализации всех проектов. Таким образом, концепция портфеля и управления портфелем позволяет избежать проблемы локальной субоптимизации – ситуации, когда оптимизация деятельности по одному или нескольким проектам приводит к субоптимальному результату по совокупности проектов в целом. Иными словами, управление портфелем призвано обеспечить приоритет целого над частями. Концепция портфеля позволяет успешно управлять синергетическим эффектом, возникающим от совмещения выполнения нескольких проектов в рамках одной системы, а также управлять рисками и обеспечивать стабильное развитие всей системы в целом.

Концепция портфеля инноваций сегодня применяется в основном в управлении различными инновационными проектами, реализуемыми одним предприятием. Но с таким же успехом можно говорить и о совокупности инновационных проектов, реализуемых в рамках региона. Здесь в качестве промежуточной концепции можно использовать понятие «страновой портфель». Данное понятие имеет два аспекта. Первый тип концепции «страновой портфель» был выработан в области стратегического управления мультинациональными и другими территориально-диверсифицированными корпорациями. В.Потапов полагает, что «страновой портфель представляет собой распределение производственных мощностей предприятия либо его рынков сбыта по географическому признаку, то есть какие продукты/услуги предприятие производит/продает в каких странах, регионах, географических районах и т. д.» [4, 7]. Но есть также и иное толкование данного понятия, которое предполагает анализ состояния и оценку эффективности всех инвестиционных проектов, осуществляемых с участием предприятия в конкретной стране. Это своего рода портфель инвестиционных проектов, финансируемых в отдельно взятой стране или регионе.

Продолжая данную логику, можно предложить для использования концепцию странового или регионального инвестиционного портфеля, которая бы включала все

возможные в стране или регионе инвестиционные проекты. Для решения задач в области инвестиционного менеджмента данная концепция может помочь инвестору правильно диверсифицировать свои вложения с учетом различных страновых рисков и возможностей. С точки зрения руководства страны или региона или руководства крупного бизнеса портфель страны или региона представляет собой структуру инвестиционных возможностей, которые необходимо развивать в соответствии со стратегическими целями и задачами. Аналогичным образом можно говорить о портфеле инновационных проектов, которые потенциально доступны на территории той или иной страны или региона. Таким образом, понятие «портфель инноваций региона» – вполне приемлемая концепция, вытекающая из общей логики портфельного подхода к управлению инновациями региона. Более того, концепция инновационного портфеля региона создает основу для применения системного подхода в управлении инновационным развитием региона.

Вместо рассогласованного управления набором инновационных проектов, направленных на индивидуальные результаты, управление инновационным портфелем региона позволит предотвратить субоптимизацию, повысить синергетический эффект, сбалансировать риски и увязать набор инновационных проектов со стратегическими целями инновационного развития региона. Концепция инновационного портфеля с применением принципов проектного управления и системного подхода позволит обеспечить необходимую комплементарность характеристик и целей различных инновационных проектов по отношению к характеристикам и типу региональной инновационной системы, а также к институциональным условиям инновационной деятельности. С точки зрения портфельного подхода к управлению инновациями, вся региональная инновационная система в динамическом аспекте представляет собой совокупность взаимосвязанных инновационных проектов и программ, объединяющих усилия, организационные способности и ресурсы участников инновационной деятельности в регионе для достижения их индивидуальных целей и стратегических целей инновационного развития региона в рамках сложившегося институционального ландшафта.

В условиях усиления динамичности рынков, постоянного изменения социально-экономической ситуации, быстрого развития новых технологий особую важность приобретает процесс управления инновациями. В отличие от других видов деятельности предприятий, инновации связаны с повышенным уровнем риска и значительными объемами инвестиционных ресурсов. Внедрение единой системы планирования и управления проектами для организации инновационной сферы поможет существенно повысить эффективность реализации проектов.

Литература

1. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика: учеб. пособие. – М.: ЭКСМО, 2008.
2. Матвеев А.А., Новиков Д.А., Цветков А.В. Модели и методы управления портфелями проектов. – М.: ПМСОФТ, 2005.
3. Основы инновационного менеджмента: теория и практика / под ред. П.Н.Завлина. – М.: ОАО «НПО», Экономика, 2000.
4. Потапов В.А. Управление бизнес-портфелем диверсифицированной компании: дис. ... канд. экон. наук. – М.: ГУУ, 2005.
5. Разу М.Л., Якутин Ю.В., Разу Б.М и др. Управление проектом: основы проектного управления. – М., 2006.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007.
7. British Standard BS 6079-1:2000. Project management. Part 1: Guide to Project management.

Антикризисное управление в сложных системах с учетом этапов жизненного цикла

Н.ЮСУПОВА, Г.ШАХМАМЕТОВА

Антикризисное управление – процесс предотвращения или преодоления кризиса объекта управления, в качестве которого могут выступать компоненты сложных систем. В реальной практике задачи антикризисного управления (АКУ) часто разведены во времени, характеризуют качественно различающиеся состояния объекта управления и предполагают использование разных инструментов управления. К объектам антикризисного управления можно отнести социально-экономические системы, сложные технические объекты, организации, предприятия и региональные экономические структуры – муниципальные образования и субъекты федерации. Для обозначения кризисных явлений в разных системах (экономических, организационно-технических, социальных, технических) используется различная терминология. Чаще всего эти явления обозначаются как критические, аварийные, проблемные, чрезвычайные ситуации. Несмотря на разнообразие природы указанных систем, специфику объектов управления и их ресурсного обеспечения, мы выделяем общее с позиций АКУ – необходимость специального управления деятельностью для обеспечения эффективности и безопасности функционирования объекта управления и системы в целом.

Вопросы антикризисного управления активно рассматриваются в отечественной и зарубежной литературе. Данной теме посвящены работы Э.М.Короткова, А.А.Беляева, К.В.Балдина, Р.А.Попова, А.Г.Грязновой, А.Н.Ряховской, С.Е.Кован, Р.Хита, С.Финка и др. [1; 2; 4; 7; 8]. Исследованием проблем банкротства занимались такие ученые и экономисты, как В.И.Терехин, В.П.Панагушин, Е.А.Мизиковский, А.П.Градов, М.И.Гизатуллин, А.И.Ковалев, В.П.Привалов, Э.Альтман, У.Бивер и др. [3; 5]. Вопросы практического применения антикризисного управления рассмотрены в статьях З.А.Авдошиной, А.Комахи, Е.М.Трененкова, С.А.Дведенидова, К.В.Линника и других [6]. Но несмотря на многообразие чрезвычайных ситуаций природного, техногенного, социального и экономического характера, варьирующихся от крупных аварий техники до финансово-экономических кризисов, методология предотвращения чрезвычайной ситуации и управления в условиях кризиса разработана крайне недостаточно. Поэтому возникает необходимость в разработке таких методов и моделей, которые могли бы обеспечить принятие более эффективных антикризисных решений для достижения безопасности в сложных системах на основе анализа задач и учета особенностей антикризисного управления.

Этапы жизненного цикла объекта управления. Сложные объекты управления в организационных, экономических, технических системах в процессе развития и осуществления своей жизнедеятельности проходят различные этапы. Авторы публикаций по вопросам жизненного цикла объектов подходят к выделению этих этапов по-разному. Так, Р.А.Попов в [2] выделил четыре основные фазы жизненного цикла на примере

Юсупова Нафиса Исламовна, д-р техн. наук, профессор, декан факультета информатики и робототехники, заведующая кафедрой вычислительной математики и кибернетики Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ). E-mail: yussupova@ugatu.ac.ru
Шахмамметова Гюзель Радиковна, канд. техн. наук, доцент кафедры вычислительной математики и кибернетики УГАТУ. E-mail: shakhgouzel@mail.ru

Данная работа является частью научных исследований, выполненных в рамках научно-исследовательской работы по теме «Разработка инструментальных средств поддержки принятия решений для различных видов управленческой деятельности в промышленности в условиях слабоструктурированной информации на основе технологий распределенного искусственного интеллекта» по заданию Министерства образования и науки РФ. Исследования поддержаны грантами РФФИ № 12-07-00377-а, № 11-07-00687-а и грантом РГНФ № 12-02-00190.

экономических систем: I фаза – формирование, на этом этапе осуществляется приобретение оборудования, подготовка кадров, формирование системы управления и др.; II фаза – рост, на этом этапе происходит значительный прирост производственных мощностей, объемов продаж, прибыли; III фаза – равновесное функционирование, в процессе которого без существенных вложений осуществляется стабильная деятельность. В конце третьего этапа изнашивается оборудование, претерпевают моральный износ технологии и продукция и происходит переход к IV фазе – спаду. Если не принимать никаких мер, то система постепенно разрушается. Но если принять соответствующие меры (реконструкция, реорганизация), то возможен переход к новому жизненному циклу, который будет разворачиваться на новом уровне.

Наличие различных этапов жизненного цикла характеризует и организационно-техническую систему (ОТС). Под ОТС понимается человекомашинная система, в которой организационная подсистема (коллектив исполнителей) и техническая подсистема (оборудование, компьютеры и т.п.) взаимодействуют для успешного достижения поставленных целей [10]. При этом в жизненном цикле ОТС тесно связаны жизненный цикл организационной подсистемы, который является основным, определяющим, и жизненный цикл (ЖЦ) технической подсистемы (рис. 1).



Рис. 1. Жизненный цикл ОТС

Экономические системы, организации [9], организационно-технические системы в ходе своей жизнедеятельности проходят различные этапы, объединяемые определенными закономерностями, которые можно выявить и обобщить для объекта антикризисного управления (табл. 1).

Таблица 1

Этапы жизненного цикла для различных объектов

Этапы ЖЦ Системы, объекты	I этап	II этап	III этап	IV этап	V этап
Экономическая система	формирование	рост	равновесное функционирование	спад	реорганизация/ ликвидация
Предприятие	появление	рост	стабилизация	стагнация	банкротство, перестройка/ ликвидация
Организационно-техническая система/организация	возникновение, становление	подъем (развитие)	высшая точка	спад	реорганизация/ санация/ ликвидация
<i>Концепция жизненного цикла для объектов АКУ</i>					
Объект АКУ	возникновение	формализация, выработка структуры	стабилизация, высшая точка	спад	реорганизация/ прекращение существования

Графическое изображение жизненного цикла объектов антикризисного управления, представление о котором будет использоваться авторами далее, приведено на рисунке 2.



Рис. 2. Фазы жизнедеятельности объектов АКУ (фаза I – этап возникновения – «зарождение, возникновение, появление, проектирование»; фаза II – этап формализации и выработки структуры – «становление, рост, подъем, изготовление»; фаза III – этап стабилизации – «зрелость, высшая точка, равновесное функционирование»; фаза IV – этап упадка – «спад, стагнация, рост отказов, неполадок»; фаза V – этап перестройки – «реорганизация или прекращение существования»)

Задачи АКУ на различных этапах жизненного цикла. В экономической науке нет единого подхода к определению сущности, цели и задач антикризисного управления. Одни специалисты в области экономики сводят антикризисное управление в основном к финансовому процессу, связанному с ликвидацией задолженностей предприятия. Другие фактически ограничивают антикризисное управление деятельностью менеджеров предприятия в условиях банкротства. Многие специалисты по антикризисному управлению связывают этот вид деятельности предприятий с быстрыми финансовыми мероприятиями, обеспечивающими краткосрочную экономическую эффективность предприятия. Действительно, в одних случаях этот термин трактуют как управление предприятием в условиях общего кризиса экономики, в других – как управление предприятием, попавшим в кризисную ситуацию в результате неудовлетворительного менеджмента, в третьих – как управление, осуществляемое попавшим в тяжелое положение предприятием, оказавшимся на пороге банкротства [15; 7; 8].

Мы в данном случае рассматриваем антикризисное управление в широком смысле. Так как любое управление – это процесс, то приведем определение этого термина, основанное на процессной концепции. *Антикризисное управление* – это процесс предотвращения или преодоления кризиса сложного объекта управления (предприятия, организации, технического объекта) для обеспечения эффективности и безопасности его функционирования. Решение первой задачи антикризисного управления – предотвращение кризиса – предполагает всесторонний, системный и стратегический подход к анализу и разрешению возникающих проблем. Такой подход находится в рамках понимания антикризисного управления в широком смысле, которое используется на всех стадиях жизненного цикла объекта управления. Решение второй задачи – преодоление кризиса – всегда носит специфический характер, и поэтому оно предполагает понимание антикризисного управления в узком смысле, которое чаще всего имеет место на стадии спада жизненного цикла объекта управления.

Сравнение стабильных и кризисных систем позволяет выявить дефицит времени, ресурсов, нестабильное состояние, характерные для кризисных систем [4] (табл. 2).

В антикризисном управлении одним из принципиальных моментов является определение степени устойчивости функционирования объекта управления [8]. Это обусловлено необходимостью выяснения того, на каком отдалении от точки катастрофы находится объект управления, с тем чтобы верно определить соответствующий порядок действий. Объекты антикризисного управления могут пребывать в трех состояниях: в стабильном, неустойчивом (предкризисном или послекризисном), кризисном. Сопоставляя этапы жизненного цикла, состояния, в которых может находиться объект антикризисного управления, и задачи антикризисного управления, можно выявить

следующее: этапу возникновения будет соответствовать неустойчивое состояние; этапу становления – также неустойчивое, но с тенденцией перехода в стабильное; этапу подъема – стабильное состояние; высшей точке – стабильное, с возможным переходом в неустойчивое; этапу спада также соответствует неустойчивое состояние; на стадиях кризиса и прекращения существования объект антикризисного управления находится в кризисном состоянии (рис. 3).

Таблица 2

Особенности антикризисного управления

Параметр	Стабильные системы	Кризисные системы
Цели управления	Повышение эффективности деятельности	Выход из кризиса, минимизация негативных последствий кризиса
Основные ограничения	Ресурсные – мягкие	Жесткие временные рамки, нехватка ресурсов
Характеристики внешней среды	Благоприятная	Неблагоприятная
Внутренняя среда	Стабильная	Нестабильная
Результат (планируемый, желательный)	Дальнейший рост эффективности и жизнеспособности	Переход в стабильное состояние

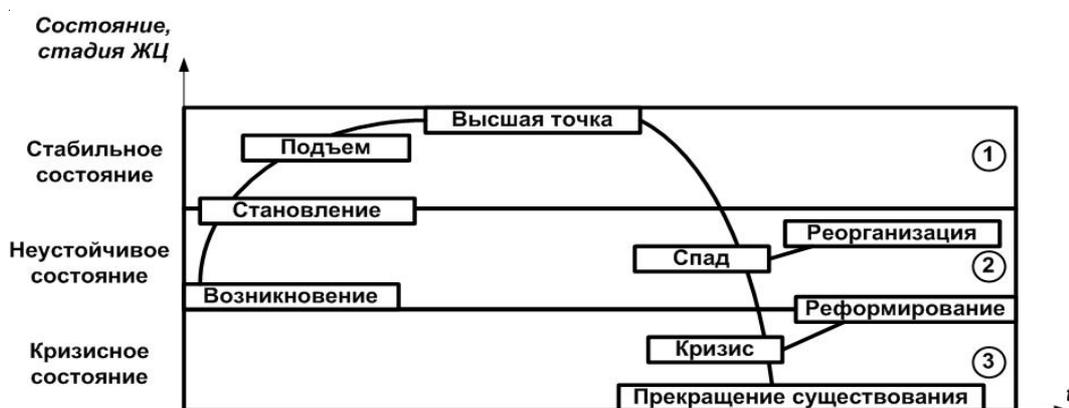


Рис. 3. Этапы антикризисного управления (1 – антикризисный мониторинг; 2 – антикризисное регулирование; 3 – антикризисное управление)

В стабильном состоянии основные функции антикризисного управления заключаются в своевременном распознавании кризисных явлений в целях подготовки к возможному кризису и проведению профилактики [4]. Это фаза антикризисного мониторинга, который позволяет заблаговременно обнаружить угрозы кризиса и подготовиться к смягчению его последствий. Доля антикризисного управления в общей системе здесь относительно невелика. В неустойчивом состоянии антикризисное управление входит в фазу антикризисного регулирования. Применяются меры по стабилизации ситуации, предотвращению развития и углубления кризисных явлений. Эту фазу система проходит как в случае скатывания ситуации к кризису, так и при выходе из кризиса на пути к стабильному состоянию. Доли антикризисного и обычного управления примерно одинаковы. В стадии кризиса функциями антикризисного управления являются обеспечение жизнедеятельности системы, минимизация отрицательных последствий и ущерба, а также использование факторов кризиса для развития системы или организации [4].

Таким образом, антикризисное управление можно рассматривать как систему мероприятий, включающую прогнозирование кризиса, его профилактику, преодоление. В любой фазе цикла управление должно содержать элементы антикризисного управления. С переходом одного состояния в другое при скатывании ситуации к кризису значимость антикризисных управленческих функций возрастает.

Цели, задачи АКУ, особенности обработки информации. Целью антикризисного управления является разработка и реализация мер, направленных на предотвращение возникновения негативных явлений, приводящих к кризисному состоянию объекта управления, обеспечение устойчивости его функционирования. На различных этапах развития кризиса, кризисных тенденций цели антикризисного управления могут корректироваться. Наибольший интерес с точки зрения решения первой задачи антикризисного управления (предотвращение еще не наступившего кризиса) представляют этапы формализации и выработки структуры, стабилизации, спада [12]. Этап формализации и выработки структуры предполагает усложнение структуры системы, рост, новые возможности развития, выработку правил функционирования. На этапе стабилизации, для которого характерны устойчивость, стабильность, система достигает высшей точки развития; одновременно в конце этапа возникают предпосылки для спада. На этапе упадка вследствие внешних и/или внутренних воздействий происходит нарушение устойчивого функционирования и, как результат, – разрушение или реорганизация системы. Для организационно-технических систем наиболее важными этапами жизненного цикла для предотвращения кризисных ситуаций являются формализация, выработка структуры, стабилизация, когда можно и необходимо принять меры для избежания кризиса, например, чрезвычайной ситуации техногенного характера, для экономических систем – стабилизация, начальный период спада. Эти этапы наиболее значимы с точки зрения кризисов экономических объектов, например, кризиса неплатежеспособности или банкротства.

Таблица 3

**Цели и задачи управления сложным объектом
на различных этапах жизненного цикла в терминах АКУ**

Этапы жизненного цикла	Цель АКУ	Задачи АКУ	Особенности АКУ на этих этапах	Особенности обработки информации
<i>Объект управления – ОТС, пример – организации, промышленные объекты, на которых происходят кризисы вследствие аварий техногенного характера (чрезвычайные ситуации)</i>				
Формализация, выработка структуры, стабилизация	Разработка мер, направленных на предотвращение кризисов и негативных последствий в случае наступления кризиса	Учет возможных прогнозов. Выбор методологии выработки управленческих решений в условиях возможного кризиса. Разработка эффективных антикризисных сценариев.	Необходимость предварительной проработки вариантов управленческих решений и оценки их последствий. Специфические критерии при выборе вариантов решения (минимизация потерь, учет факторов риска, предотвращение тяжелых последствий и др.). Большой объем разнородных данных, в том числе слабоструктурированных. Необходимость учета мнений экспертов, документальной базы и предыдущего опыта. Необходимость оценки рисков возникновения негативных последствий. Необходимость информационной поддержки принятия решений.	Большой объем документальной базы. Необходимость формализации знаний экспертов. Необходимость расчета вероятностей наступления событий.
<i>Объект управления – экономическая система, пример – предприятие</i>				
Стабилизация, спад	Разработка и реализация мер, направленных на предотвращение возникновения негативных явлений, приводящих к кризисному состоянию объекта управления	Мониторинг кризисных ситуаций для предотвращения их возникновения	Необходимость текущего контроля состояния объекта управления для своевременного обнаружения возникновения кризиса. Необходимость предварительной проработки вариантов управленческих решений и оценки их последствий. Специфические критерии при выборе вариантов решения (минимизация потерь, учет факторов риска, предотвращение тяжелых последствий и др.). Необходимость учета возможности ложных и фиктивных банкротств. Необходимость информационной поддержки принятия решений в условиях ограниченных ресурсов и ограниченного резерва времени.	Большой объем данных, в том числе слабоструктурированных, с необходимостью их обработки в режиме реального времени. Необходимость формализации знаний экспертов. Необходимость выявления скрытых закономерностей в данных.

В таблице 3 представлены цели и задачи управления организационно-технической системой на этапах формализации, выработки структуры, стабилизации и управления экономической системой на этапах стабилизации и спада. Поскольку управление – это сложный процесс, то для повышения его эффективности необходима поддержка принятия решений, в том числе информационная [11], для разработки которой предварительно следует провести анализ особенностей обработки информации.

К задачам и необходимым характеристикам антикризисного управления можно отнести: выбор методологии выработки управленческих решений в условиях кризиса; учет возможных прогнозов и разработка эффективных антикризисных сценариев; качественную работу системы мониторинга кризисных ситуаций; оперативность и гибкость антикризисного управления при изменении ситуации; профессионализм и подготовленность лиц, осуществляющих антикризисное управление. Особенности АКУ являются: существенная зависимость от фактора времени; неопределенность и слабая структуризация информации, используемой при принятии решений; необходимость мобильности и динамичности принятия решений при использовании ограниченных ресурсов; специфические критерии при выборе вариантов решения (минимизация потерь, учет факторов риска, предотвращение тяжелых последствий и др.); необходимость предварительной проработки вариантов управленческих решений и оценки их последствий; программно-целевой подход в технологиях выработки управленческих решений. Для антикризисного управления характерны нестандартные, экстремальные условия функционирования объекта управления, требующие срочных, вынужденных мер, непредсказуемость ситуации, существенные изменения среды деятельности субъектов, возникновение новых управленческих проблем, требующих принятия срочных решений. Проведенный анализ особенностей АКУ демонстрирует необходимость обработки больших объемов данных, в том числе слабо-структурированных, формализации знаний экспертов, выявления закономерностей и др. Это говорит о возможности и необходимости применения интеллектуальных информационных технологий при разработке информационной поддержки антикризисного управления. Например, для обработки больших объемов данных и выявления закономерностей целесообразно применение технологии интеллектуального анализа данных, в случае формализации знаний экспертов необходимо применение технологии экспертных систем, при расчете вероятностей наступления событий возможно применение сетей Байеса и др.

Литература

1. Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник. – М.: Изд-во «Юнити-Дана», 2011. – 311 с.
2. Попов Р.А. Антикризисное управление: учебник. – М.: Высшая школа, 2004. – 429 с.
3. Антикризисное управление / под ред. Е.С.Минаева, В.П.Панагушина. – М.: Приор, 2006. – 511 с.
4. Кован С.Е., Мокрова Л.П., Ряховская А.Н. Теория антикризисного управления предприятием: учеб. пособие / под ред. М.А. Федотовой, А.Н.Ряховской. – М.: КНОРУС, 2009. – 160 с.
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 356 с.
6. Официальный сайт научно-экономического журнала «Эффективное антикризисное управление». – <http://www.e-c-m.ru>
7. Кован С.Е. Кризисы и антикризисное управление в социально-экономических системах // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 1. – С. 72–83.

8. Ряховская А.Н. Трансформация антикризисного управления в антикризисное бизнес-регулирование // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 2.
9. Шацкая Е.Ю. Основы построения концепции исследования жизненного цикла организации // Российское предпринимательство. – 2010. – № 1.– Вып. 2. – С. 38–41.
10. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: Инфра-М, 2006. – 864 с.
11. Юсупова Н.И., Шахмаметова Г.Р., Юлмухаметова Э.Х., Аминева Д.Р. Информационные системы антикризисного управления // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2011. – № 4. – С. 109–113.
12. Юсупова Н.И., Шахмаметова Г.Р. Поддержка принятия решений при антикризисном управлении на основе интеллектуальных технологий: монография. – М.: Машиностроение, 2012. – 244 с.

Методический подход к формированию стратегического единства компании

И.БУРЕНИНА, Г.ХАСАНОВА,
С.ЭРМИШ

Стратегическое единство компании. Для эффективного управления подразделениями компании необходим инструмент, который позволит руководителям организовать деятельность компании так, чтобы создать дополнительную стоимость к той сумме стоимостей, которую могут создать отдельные структурные единицы, работая независимо. Достижение стратегического единства представляет собой процесс создания синергической связи между основными бизнес-единицами и вспомогательными сервисными службами [3].

Выгоды стратегического единства позволяет определить система оценки эффективности, основанная на стратегических картах и сбалансированной системе показателей (ССП) [2]. Этапы достижения стратегического единства компании представлены на рисунке 1.

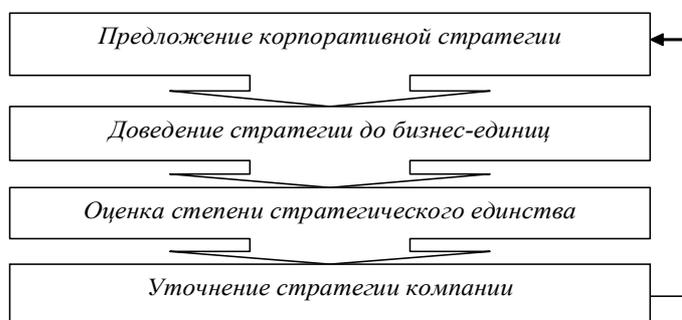


Рис. 1. Этапы достижения стратегического единства

Первым этапом является предложение корпоративной стратегии: топ-менеджмент корпорации намечает стратегические направления, определяющие деятельность подразделений организации. Данный этап включает в себя разработку стратегических карт и системы показателей оценки деятельности компании.

Буренина Ирина Валерьевна, канд. экон. наук, доцент Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: iushkova@yandex.ru

Хасанова Гузель Фуатовна, аспирант УГНТУ. E-mail: gukhasanova@yandex.ru

Эрмиш Сергей Валерьевич, аспирант УГНТУ. E-mail: ipp94@yandex.ru

Стратегические карты позволяют устанавливать взаимосвязи между целями в четырех плоскостях (классических проекциях), как правило, охватывающих всю сферу деятельности компании. Становится очевидным, как цели в области развития персонала (например, повышение его лояльности) или в области внутренних бизнес-процессов (повышение коммерческой скорости) в конечном итоге влияют на главные финансовые цели бизнеса [5]. Вариант стратегической карты нефтесервисной компании представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Вариант стратегической карты нефтесервисной компании

Ценность стратегической карты заключается, прежде всего, в визуализации и систематизации зачастую очевидных целей и факторов их достижения. На корпоративной стратегической карте обычно отображаются главные цели компании. Однако если компания занимается несколькими видами деятельности (бизнес-направлениями), кроме корпоративной стратегической карты, должны быть построены карты для каждого вида бизнеса (бурение, ремонт скважин, геофизические исследования, транспортные услуги и т. п.) [5].

В результате внутрикорпоративный синергический эффект достигается по следующим направлениям.

1. Достижение финансовой внутрикорпоративной синергии за счет реализации способности распределять финансовые ресурсы между операционными единицами. В этом случае отдельные бизнес-единицы создают стоимость для акционеров за счет операций на внутреннем рынке капитала, что гораздо более продуктивно и эффективно, чем если бы каждая организация действовала отдельно. Кроме того, объединение различных единиц в рамках одного бренда позволяет продвинуть общие ценности или стратегические направления. Оптимизация финансовых процессов происходит за счет эффективного распределения ресурсов и управления.

2. Достижение клиентской внутрикорпоративной синергии за счет использования общей клиентской базы в процессе реализации перекрестных продаж большого набора продуктов и услуг нескольких бизнес-единиц, а также за счет общего предложения стоимости и единых стандартов качества товаров и услуг корпорации в каждом из однородных подразделений. Например, нефтесервисная компания зачастую представлена как группа компаний, объединенных в одной структуре, и тем самым

она способна предложить заказчикам более широкий спектр услуг, начиная от проведения геофизических исследований, промышленных работ и заканчивая сервисными услугами по интерпретации геологической информации, монтажу скважинного оборудования.

3. Достижение синергии внутренних бизнес-процессов за счет экономии совместного использования систем, мощностей и персонала, а также интеграции стоимостной цепочки – смежных процессов создания стоимости.

4. Возникновение внутрикorporативной синергии обучения и роста в результате использования общих компетенций для роста человеческого, информационного и организационного капитала [3].

Для каждой цели определяется множество показателей, однако на практике применение большого числа показателей нецелесообразно, в связи с чем необходимо определить ключевые показатели эффективности.

Выбор ключевых показателей эффективности. Выбор ключевых показателей эффективности целесообразно осуществлять с применением метода анализа иерархий, который предполагает следующие этапы.

1. Определение критериев выбора ключевых показателей. В качестве данных критериев могут выступать:

– соответствие стратегии. Этот критерий представляется одним из самых важных, поскольку оценка стратегически ориентированных показателей позволяет держать организацию под контролем и быстро реагировать на проблемы, требующие немедленного решения;

– измеримость;

– доступность, то есть менеджеры, использующие ССП, должны глубоко понимать операционное и стратегическое значение каждого показателя [4];

– простота расчета и анализа;

– контролируемость;

– сбалансированность – предусматривает оптимальное сочетание показателей, чтобы избежать ситуации, при которой ориентация на определенные показатели фактически приводит к снижению других важных показателей [4]. Для получения синергического эффекта важным является критерий сбалансированности, поэтому он получает наибольший вес.

2. Парное сравнение критериев.

3. Сравнение показателей друг с другом по каждому критерию согласно стандартным приемам метода анализа иерархий.

В итоге получаем систему ключевых показателей эффективности деятельности группы компаний.

Весь комплекс показателей должен быть согласованным и сбалансированным. Для определения уровня внешней согласованности и внутреннего соответствия показателей используется рейтинговая система оценки. Алгоритм тестирования показателей следующий [1].

1. Перечисление (по столбцам) ключевых факторов успеха по степени относительной важности, определенной с помощью метода анализа иерархий.

2. Перечисление (по строкам) всех частных показателей, которые включены в ССП оценки эффективности предприятия.

3. Оценка для каждого показателя степени его взаимосвязи с ключевыми показателями (от 1 до 10: 1 – слабая взаимосвязь, 10 – сильная взаимосвязь).

4. В соответствующую ячейку матрицы необходимо поместить произведение веса ключевого показателя и количественной меры взаимосвязи показателя с этим фактором.

5. Для каждого показателя необходимо определить итоговую рейтинговую оценку.

Рейтинговая оценка рассчитывается по формуле:

$$R = \sum_{i=1}^n K_i X_i$$

где R – итоговый рейтинг показателя; X_i – оценка степени взаимосвязи показателя с i -м ключевым показателем; K_i – вес ключевого показателя по степени важности; n – количество ключевых показателей.

Таким образом, можно оценить вклад каждого показателя в оценку ключевых факторов успеха. Чем выше итоговая оценка рассматриваемого показателя, тем выше значимость показателя в системе оценки и тем больше оснований для его совершенствования.

В результате при анализе тщательно отобранных показателей действительно можно сформировать объективное представление о степени реализации стратегических целей.

Создание ССП в соответствии с предложенными принципами, на основе разработанной методики позволит осуществить эффективную сбалансированную оценку деятельности предприятия.

Приведем пример выбора показателей для нефтесервисной компании. Такой показатель, как «Количество ремонтов» для цели «Выполнение производственной программы (графика ремонта скважин)», в большинстве случаев неинформативен, поскольку не дает представления о динамике, сложности, стоимости и продолжительности ремонтов. Такие показатели усложняют систему учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности в целом. В данном случае можно предложить относительный показатель – «Стоимость ремонтов, проведенных в отчетном периоде» или «Стоимость ремонтов, проведенных в базовом периоде». Оптимальный вариант показателя для измерения данной цели – «Оплаченные заказчиком бригадо-часы за период». В данном показателе заложена информация о стоимости и качестве проведенных ремонтных работ, о доле непроизводительного времени по причине аварий, брака и простоя (так как существует практика увеличения заказчиком доли непроизводительного времени, результатом чего является снижение общей суммы выручки при приеме работ бригад по ремонту скважин) [5].

Завершающим этапом процесса разработки сбалансированной системы показателей является определение круга лиц, ответственных за выполнение показателей, и, как следствие, – за достижение целей. Необходимо принимать во внимание тот факт, что при определении ответственности может возникнуть проблема оптимизации организационно-функциональной структуры компании.

После разработки и утверждения стратегических карт и сбалансированной системы показателей компании и бизнес-направлений необходимо произвести каскадирование целей и показателей на уровень подразделений. Каскадирование ССП – это закрепление ответственности за выполнение целевых значений показателей на нижестоящих уровнях управления компании.

Каскадирование показателей. Второй этап процесса создания стратегического единства предполагает доведение стратегии до бизнес-единиц. Это можно осуществлять двумя способами:

1. Каскадирование «сверху вниз» – определение стратегии на уровне управляющей компании с последующим каскадированием этой стратегии на уровень всех подразделений.

2. Каскадирование «снизу вверх» – разработка системы показателей сначала для отдельной бизнес-единицы или сервисной службы, а затем доведение этих стратегий на уровень управления компанией [3].

Первый способ целесообразно применять компаниям, имеющим высокоорганизованную иерархическую структуру, второй – компаниям, нуждающимся в последовательной реорганизации системы управления.

Принципы построения ССП для многоуровневых систем управления предполагают наличие в системе показателей, которые на высшем уровне рассчитываются как агрегированные значения показателей эффективности управления нижнего уровня. Таким образом определяется прозрачность системы оценки эффективности деятельности компании и появляются однотипные цепочки показателей, проходящие через всю деятельность компании и контролирующие ключевые моменты реализации стратегии. Следовательно, основные цели и ССП, каскадируемые с вышестоящего уровня управления (компания и бизнес-направления) на нижестоящий уровень (соответственно, филиалы и подразделения корпоративного центра), должны соответствовать перечню целей и показателей, входящих в стратегические карты компании и бизнес-направлений. При каскадировании могут формироваться вспомогательные подцели и показатели (при помощи факторного разложения основных целей и показателей). Формирование вспомогательных подцелей и показателей подразделений (служб и отделов) внутри уровней управления должно способствовать достижению целей компании в целом и переводу стратегии на операционный уровень [5].

Оценка степени стратегического соответствия. На третьем этапе осуществляется оценка степени стратегического соответствия, когда проводятся окончательные взаимные согласования всех отдельных бизнес-стратегий, то есть после прохождения этапа разработки специализированной стратегии по каждому бизнесу компании следует этап системной доработки. На данном этапе сначала проводятся окончательные взаимные согласования всех отдельных бизнес-стратегий. Исходя из общих интересов и стратегических целей организации как единого целого, то есть с позиции корпоративной стратегии (именно как системы бизнес-стратегий), по стратегиям отдельных бизнесов устанавливаются соответствующие приоритеты. Затем в соответствии с утвержденными бизнес-стратегиями и установленными стратегическими приоритетами осуществляется распределение ресурсов организации. Если планы компании или отдельной бизнес-единицы меняются, снова необходимо приведение компании в стратегическое соответствие [3].

Таким образом, стратегическое соответствие компании достигается, когда все этапы процесса разработки стратегии каждой стратегической бизнес-единицы являются достаточно системными. На каждом этапе создания отдельной бизнес-стратегии она должна рассматриваться как подсистема целостной корпоративной стратегии. Любой бизнес, который реализуется в организации, является лишь относительно обособленным видом деятельности в общей системе ее функционирования.

В практике стратегического управления обеспечение полноценной системности корпоративной стратегии является достаточно сложной проблемой. При внедрении ССП на предприятии возникает проблема выбора показателей, поскольку в теории четко не определено, каким образом следует отбирать показатели для включения их в систему и каким образом устанавливать, является ли определенный набор показателей эффективным.

Литература

1. Дейнега В.Г. Методологические основы разработки сбалансированной системы показателей промышленных предприятий. – <http://www.sworld.com.ua/konfer21/109.htm>
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-Бизнес, 2010.
3. Каплан Р., Нортон Д. Стратегическое единство. Создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей. – М.: Вильямс, 2006.
4. Критерии выбора показателей в системе ССП. – <http://humeur.ru/page/kriterii-vybora-pokazatelej-v-sisteme-ssp>
5. Разработка BSC в нефтесервисной компании. – <http://www.rbsys.ru/print.php?page=238&option=public>

Специфика потребительского выбора на рынке Business-to-Business (B2B)

Л. ПИСКУНОВА, А. КАРМАНОВ,
В. БАЛАНЧУК

Особенности потребительского выбора на рынке B2B¹ определяются не только спецификой данного рынка, но и изменениями в содержании современного маркетинга [2, 272]: от маркетинга типа «сделай и продай» к маркетингу «услышь и откликнись»; от владения активами к владению брендами; от конкуренции за долю рынка к конкуренции за определенного потребителя; от усилий по привлечению нового потребителя к сохранению и удовлетворению потребностей уже существующего; от маркетинга сделок к маркетингу взаимоотношений с клиентами; от раздельного планирования видов коммуникаций к интегрированным маркетинговым коммуникациям.

Как и в случае с решением о приобретении потребительского товара, процесс покупки товара производственного назначения можно разделить на несколько стадий. Ф. Вебстер и И. Винд выделяют следующие: ожидание и идентификация потребности; определение спецификаций и составление графика покупки; оценка вариантов покупки; выбор поставщиков; контроль; оценка эффективности [6, 86].

Выделим также ряд инвариантных характеристик потребительского выбора на рынке B2B.

Спрос на рынке B2B определяется потребительскими предпочтениями. Центральным понятием на рынках B2B является промышленная цепочка поставок. Промышленная цепочка включает в себя все стадии производства – от сырья и материалов до удовлетворения конечной потребности.

Потенциальные покупатели на деловых рынках, как правило, немногочисленны, а их заказы на покупку – крупные. Так, фирмы – производители двигателей для карьерных самосвалов имеют несколько крупных потребителей. Например, разработанный 165-литровый низкоскоростной локомотивный дизель мощностью 2317 кВт сложно приспособить для использования на шоссейных грузовиках и тем более – на легковых автомобилях из-за высокой мощности мотора и больших габаритов. Стоит отметить, что потеря одного крупного потребителя может сильно «пошатнуть» стабильность фирмы-поставщика или даже сделать ее банкротом.

Главное в процессе покупки на деловом рынке – укрепление позиций фирмы. Так, в связи с современными тенденциями увеличения грузоподъемности производитель карьерных автосамосвалов «БелАЗ» закупает дизельные двигатели KTA-19C фирмы Cummins, чтобы карьерная машина могла брать за один раз не 42, а 45 т груза. Таким образом, мотивация покупки на деловых рынках строго регламентирована и рациональна, лишена эмоциональной окраски.

Сложные технические данные, преимущества и недостатки продуктов выступают основанием и критериями закупок на рынке B2B. Знание технико-эксплуатационных свойств и качества подвижного состава в целом позволяет выбирать вариант, который наилучшим образом соответствует характеристикам

Пискунова Лариса Петровна, канд. филос. наук, доцент кафедры теории и практики менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н.Ельцина

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

Баланчук Виталий Романович, младший научный сотрудник ИГД УрО РАН

¹Продажи на рынке *Business-to-Business (B2B)* осуществляются на уровне фирм (организаций, корпораций), то есть это сектор рынка, который работает не на конечного потребителя, а на другой бизнес.

перевозимых грузов и условиям перевозок и эксплуатации. Для победы в тендере на покупку карьерных самосвалов горнодобывающим предприятием компания-производитель выполняет расчет по определению оптимальной грузоподъемности карьерного самосвала для конкретного месторождения с учетом характеристик уже работающей здесь техники: экскаваторы, погрузчики, бульдозеры, карьерные самосвалы.

Деловые покупки осуществляются специальным отделом закупок или отделом материально-технического обеспечения. Решения принимаются на основе предыдущего опыта закупочного центра компании, с учетом всех «за» и «против».

Решения о покупке на рынке B2B относительно сложны и длительны.

Деловой потребительский выбор – зачастую групповое решение. Принимающая решение группа может состоять из компетентных сотрудников компании или специально нанятых сторонних высокопрофессиональных агентов. Анализ процесса закупки товара производственного назначения заключается в выявлении ролей, которые играет каждый член закупочного центра на разных стадиях процесса совершения покупки, критериев выбора, восприятия эффективности товаров или фирм-поставщиков, весомости каждого голоса и т. д.

Закупка основывается на тесном взаимодействии покупателя и продавца. Очень часто продавец «подгоняет» параметры товара или услуги под определенное техническое задание клиента, что облегчает сегментирование. Так, компания «БелАЗ» выпустила для нужд АК «АЛРОСА» новую модель самосвала грузоподъемностью 136 т. В модельном ряду завода «БелАЗ» присутствуют машины грузоподъемностью 130 т (БелАЗ 7513), 220 т (БелАЗ 7530), однако для АК «АЛРОСА» был нужен самосвал грузоподъемностью 136 т, способный работать в запыленной зоне карьера. Спецзаказ был успешно выполнен.

Решение о покупке достигается путем длительных партнерских переговоров, которые, в частности, могут происходить во время выставок и сопровождаться изучением предлагаемых компанией-агентом образцов и сравнением их с товарами компаний-конкурентов.

Закупки на рынке B2B предполагают тесные послепродажные отношения, в этой связи факторы сервисного обслуживания и гарантии организационной закупки часто играют большую роль в переговорах о покупке.

Особенности делового покупательского поведения обусловлены спецификой делового рынка. Сравнительная характеристика основных отличий делового и потребительского рынков приведена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение маркетинговых решений на деловом и потребительском рынках [1]

Маркетинговые решения	Деловой рынок	Потребительский рынок
Продукт	Относительно более технический по природе, форма часто различна, сопутствующие услуги очень важны	Стандартная форма, услуги менее важны
Цена	Конкурентные предложения исполнителей для уникальных продуктов, цена прайс-листа для стандартных продуктов	Цена прайс-листа
Продвижение	Акцент на личных продажах	Акцент на массовых коммуникациях
Распространение	Относительно короткие, прямые каналы	Несколько посредников
Отношения с потребителями	Относительно длительные и сложные отношения	Относительно нечастые и непродолжительные контакты
Процесс принятия решения	Решение принимается группой участников организации	Решение принимается индивидуумом или домохозяйством

Модель потребительского поведения при покупке товара производственного назначения. Потребительский выбор определяется следующими факторами:

1. Организационные цели и организационная деятельность компании оказывают прямое влияние на принятие решения о покупке. Специфика организационной деятельности компании определяется направлением деятельности (автомобилестроение, гостиничный бизнес, туристический бизнес и т. д.); этапом реализации жизненного цикла продукта (исследования – разработки – освоение производства – продажи – утилизация); масштабом закупок.

2. Организационная демография, которая включает такие параметры, как размер организации, ее месторасположение, отраслевая категория, тип собственности. Большое значение имеют также структурные характеристики организации (распределение занятых по полу, возрасту, уровню образования и дохода). На основе значимых организационных демографических характеристик маркетологи проводят макросегментацию. Для каждого из макросегментов разрабатывается собственная маркетинговая стратегия.

3. Среда, в которой используются товары производственного назначения. Так, карьерные самосвалы различаются как рудовозы и углевозы; углевозы имеют, как правило, больший объем кузова, шины меньшей грузоподъемности, менее мощный дизель по сравнению с рудовозами, так как уголь имеет больший объем, но меньший вес, в отличие от руды. Кроме того, свойства транспорта зависят от условий эксплуатации, которые можно разделить на две группы: не зависящие от транспорта, но влияющие на эффективность его эксплуатации; зависящие от параметров транспортной системы карьера.

4. Социальными группами, которые играют роль своеобразного стандарта, точки отсчета, источника формирования социальных норм и ценностных ориентаций для покупателя на рынке B2B, выступают фирмы, чья позиция на рынке берется за основу для текущего поведения. «Наиболее влиятельными референтными группами на рынках организаций являются ведущие пользователи, или потребители-лидеры. Это признанные инноваторы, значительную часть своего успеха обретающие за счет лидерства в проведении изменений. Остальные компании отрасли наблюдают и часто копируют их опыт в освоении нового продукта, услуги, технологии или производственных процессов» [1].

Процесс организационной закупки. Процесс организационной закупки аналогичен процессу принятия решения о покупке конечным потребителем. Однако организационная закупка часто более комплексна и сложна в сравнении с потребительской. Рассмотрим этапы организационного решения о покупке.

1. *Учет новых веяний, возможностей и потребностей.* Так, сегодня отмечается устойчивая тенденция роста спроса на высокопроизводительную горнотранспортную технику, что может повлиять на решение горнодобывающей компании о покупке новых высокотехнологичных, экономичных и долговечных самосвалов.

2. *Определение параметров необходимого товара или услуги.* На этой стадии компания в целом определяет, какие задачи она собирается решать, а также какие товары и услуги и в каком объеме для этого необходимы. Проводится предварительная оценка эффективности закупки (затраты, доходы, срок окупаемости). Ниже приведен пример сводной таблицы, которую формируют на предприятии после получения всех коммерческих предложений от поставщиков техники (табл. 2). Расчеты поставщиков сравниваются с собственными расчетами, все они вносятся в сводную таблицу, из которой можно выбрать самосвал по любому критерию. В целях сохранения конфиденциальности информации не указывается предприятие, приобретающее технику, год проведения торгов, а также цены на карьерные самосвалы.

Таблица 2

Сравнительный анализ удельных затрат карьерных автосамосвалов производства БелАЗ, Caterpillar, Komatsu (на примере расчета для ОАО «Карьер»)

Наименование показателя	БелАЗ-75145 (120 т)	БелАЗ-75131, двигатель Cummins (130 т)	БелАЗ-7555В, двигатель Cummins (55 т)	БелАЗ-75570, двигатель Cummins (90 т)	САП-777 (86 т)	САП-785 (136 т)	Комatsu HD785 (91т)	Комatsu HD1500 (149т)
Характеристики:								
цена, руб.								
грузоподъемность, т	120	130	55	90	86	136	91	149
рекомендуемый пробег с начала эксплуатации, км	373 500	373 500	373 500	373 500	687 000	687 000	625 000	625 000
<i>Условия эксплуатации:</i>								
<i>включите на производительность:</i>								
Эквивалент	ЭКТ-12,5	ЭКТ-12,5	ЭКТ-10	ЭКТ-12,5	ЭКТ-12,5	ЭКТ-12,5	ЭКТ-12,5	ЭКТ-12,5
расстояние транспортирования	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
<i>Производительность в смену:</i>								
рейсов в смену	34	33	35	35	35	33	35	33
т-км в смену	4 810	5 261	2 452	4 179	4 685	5 691	4 678	5 691
<i>Производительность в год:</i>								
рейсов в год	18 615	18 068	19 163	19 163	19 053	17 832	19 053	17 832
км в год	55 845	54 203	57 488	57 488	57 159	53 496	57 159	53 496
т-км в год	2 633 509	2 880 669	1342 389	2 288 114	2 565 288	3 115 981	2 561 020	3 115 981
<i>Объем работы, произведенный за весь амортизационный период:</i>								
рейсов	130 305	126 473	134 138	134 138	190 530	178 321	190 530	178 321
т-км	18 434 561	20 164 685	9396 724	16016 801	25 652 885	31 159 814	25 610 201	31 159 814
<i>Затраты на весь период эксплуатации:</i>								
ГСМ	33 549 260	33 453 285	14 696 172	26 663 054	45 886 415	55 746 895	51 965 792	63 226 540
стоимость шин, руб.	13 721 117	13 317 554	6 519 083	8 692 110	12 346 344	18 777 175	12 346 344	18 777 175
Себестоимость, руб./т-км	4,9	4,6	4,8	4,6	4,8	5,3	5,0	5,5

Таким образом, при ведении бизнеса на рынке B2B необходим тщательный выбор оптимального сегмента для позиционирования товара или услуги на рынке, поскольку число потребителей на данном рынке может составлять всего несколько единиц. Кроме того, важен анализ процедуры приобретения товара на рынке B2B, который состоит в обозначении мест в структурной иерархии, занимаемых каждым членом закупочного центра на разных стадиях покупки товара. Необходимо правильно оценивать значимость каждого представителя закупочного центра или центра принятия решений, влияние каждого из них на выбор конкретного поставщика. Важно учитывать, что в одной компании закупочный центр может представлять сложную организационную структуру, а в другой – решение может принимать один человек. Следует отметить, что часто производители вынуждены адаптировать выпускаемую продукцию к техническим заданиям делового потребителя, идти на уступки и в связи с этим нести определенные убытки.

Литература

1. Алешина И.В. Деловое покупательское поведение: продажи на деловых рынках. – www.elitarium.ru
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Бизнес-книга, 1995.
3. Ламбен Ж.Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на маркетинг. – СПб.: Питер, 2011.
4. Побережный В.Н. Оценка качества и конкурентоспособности автомобилей, эксплуатируемых в условиях Крайнего Севера (на примере автомобилей-самосвалов): дис. ... канд. техн. наук. – М., 2005.
5. Фефелов Е.В. Обоснование критерия эффективности эксплуатации силовых установок автосамосвалов на глубоких карьерах: автореф. дис. ... канд. техн. наук. – Екатеринбург, 2012.
6. Webster F.E., Wind Y. Organizational Buying Behavior. – Englewood Cliffs, Prentice-hall, 1972.

Корпоративные блоги как маркетинговый коммуникативный инструмент

Ю.ШУРЧКОВА

В последние годы весьма популярными инструментами взаимодействия с целевой аудиторией компании стали корпоративные блоги и социальные сети. Несмотря на значительный рост числа компаний, использующих эти инструменты в своей деятельности, существует целый ряд ограничений, не позволяющих в должной мере воспользоваться теми преимуществами, которые предоставляет корпоративный блог.

Коммуникативная сущность блога. Термин «блог» появился более 10 лет назад, когда Й.Берджер ввел в оборот понятие «weblog» для обозначения интернет-дневников, которое затем сократилось до «blog», а в 2003 г. было включено в Оксфордский словарь английского языка. В литературе корпоративный блог определяется следующим образом: «Корпоративный блог – это блог, издаваемый

Шурчкова Юлия Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики и внешнеэкономической деятельности Воронежского государственного университета.
E-mail: jshurchkova@mail.ru

организацией и используемый как для связей с общественностью, так и для внутренней организации ее работы, либо полностью подконтрольный, координируемый и наполняемый ею контентом, но формально с ней не связанный» [6, 23]. Фактически корпоративный блог выступает в качестве интернет-дневника компании, предполагающего публичность, возможность для сторонних читателей вступать в полемику с автором (авторами) в отзывах или в своих блогах.

Как отмечает Е. Андрющенко, блог представляется новой формой коммуникации, позволяющей компаниям привлекать аудиторию и выстраивать с существующими и потенциальными клиентами длительные лояльные отношения; кроме того, он позволяет сделать сайт привлекательным, наполнив его информацией, побуждающей посетителей постоянно на него возвращаться [1, 24]. Блог как инструмент продвижения и стимулирования сбыта предоставляет как крупным, так и небольшим компаниям возможность быстрее, легче и дешевле по сравнению с более масштабным интернет-ресурсом выстроить взаимоотношения с целевой аудиторией.

И.И. Сироткин справедливо утверждает, что с ведением блога у компании появляется возможность вдохновлять преданных бренду потребителей, формулировать и передавать информацию о ценности, свойствах, идее бренда, становиться неофициальным «проводником» бренда, а также реагировать на возникающие негативные эмоции [7].

Существует ряд рисков, связанных с ведением корпоративных блогов: юридические (подача исков против сотрудников компании), разглашение коммерческой тайны, резкая критика компании, нарушение авторских прав. Основными причинами отказа от ведения корпоративного блога являются следующие: возможность раскрытия конфиденциальной информации, сложность оценки экономической эффективности ведения блога, потеря контроля за сообщениями, значительные временные затраты, неправильное поведение сотрудников. «Блог – мощное электронное средство общения, и оно обещает повлиять на деловую коммуникацию и репутацию компании сильнее, чем совокупность таких средств, как электронная почта, системы мгновенного обмена сообщениями и традиционные, ориентированные на маркетинг веб-сайты. <...> Однако стиль ничем не ограниченной живой беседы, характерный для блогов и привлекающий их авторов и читателей, представляет огромную опасность для бизнеса» [9, 11]. По своей сути блог – это площадка для живого, неформального общения между компанией и ее целевой аудиторией.

А. Попов выделяет следующие этапы влияния блога на целевую аудиторию: внимание – доверие – репутация – влияние [5, 14]. С. Годин также считает внимание, доверие и репутацию основными факторами, влияющими не только на успешность блога, но и в целом на деятельность компании в сети [12]. Таким образом, именно на доверии может быть основана способность корпоративного блога влиять на поведение его читателей; а блогосфера – это сообщество, связанное взаимным доверием. С другой стороны, блогеры крайне скептически относятся к маркетингу. Л. Вебер приводит следующие данные: 63 % блогеров при принятии решения более всего доверяют другим блогерам; 31 % – сайтам компаний или данным пресс-релизов [2]. Подобная близость взглядов порождает взаимное доверие блогеров и возможность влиять на мнение читателей. В качестве главной особенности корпоративного блога, наряду с доверием, А.Л. Новиков выделяет интерес, способствующий формированию круга читателей и цитированию записей, и обращает внимание на такие особенности корпоративных блогов, как неформальный стиль и доверительность общения, многосторонний характер коммуникации [4, 219].

Д. Эванс предлагает следующий вид коммуникативного цикла, который имеет место как в блогах, так и в других социальных медиа (рис. 1).

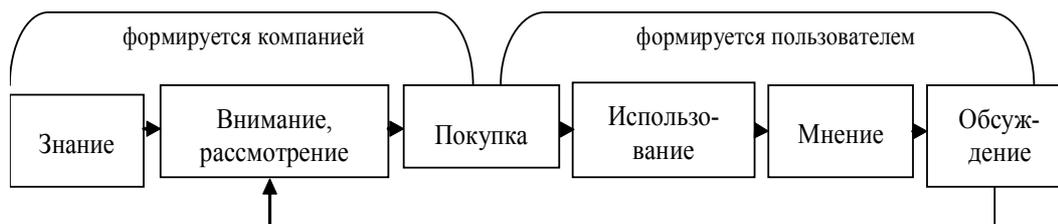


Рис. 1. Коммуникативный цикл в блогах и социальных сетях

Таким образом, под влиянием мнения потребителей, совершивших покупку и использующих товар или услугу, может усиливаться внимание потенциальных покупателей к товарам компании, что в свою очередь повышает вероятность покупки [11, 5]. Влияние компании на процесс рассмотрения возможности приобретения товара становится ограниченным. Такой коммуникативный цикл характерен для компаний, функционирующих как на рынке B2C, так и на рынке B2B. Если маркетинговые коммуникации в традиционных медиа начинаются с планирования сообщения и выбора целевой аудитории, то в социальных медиа (социальных сетях и блогах) этот процесс начинается с понимания того, что потребители и иные контактные аудитории говорят о бренде, продукте или услуге, а затем на этой основе строится модель участия с целью поощрения высших форм взаимодействия, вплоть до сотрудничества [11, 166].

В.Чернец, Т.Базлова, Э.Иванова приводят следующие данные: «Каждый четвертый результат поиска товара – это ссылка на блоги. 34 % блогеров публикуют свое мнение о товарах, при этом 78 % покупателей доверяют рекомендациям интернет-пользователей» [10, 28]. Таким образом, влияние социальных медиа становится настолько заметным, что происходит постепенное вытеснение традиционных способов распространения маркетинговой информации.

В отличие от традиционных СМИ, блог выступает адекватным средством, которое позволяет топ-менеджерам компании передавать свои сообщения непосредственно аудитории и видеть ее реакцию. Блоги предоставляют прямой доступ к целевой аудитории и гарантируют, что компания сможет изложить свою версию событий. Ведение блога побуждает компанию к публичной откровенности, информационной открытости, что, однако, может противоречить ее принципам и политике [8].

В блоге проявляется некая временная двойственность, поскольку, с одной стороны, важная характеристика блога – наличие коротких записей временной значимости, а с другой – особенностью сети Интернет и блогосферы является длительность сохранения информации, в том числе отзывов о деятельности фирмы. Любая негативная информация о компании, распространяемая офлайн, достаточно быстро забывается, замещается. Забывание информации – это сложный неравномерный процесс, зависящий от таких факторов, как канал передачи информации, форма представления информации, мотивация, потребность использования информации и т. д. Информация в сети, в том числе в блогах, которые длительное время не обновляются, хранится продолжительное время, и доступ к ней можно получить в любое время, в частности, по запросу в поисковых системах.

Статистика блогосферы. Количество блогов неуклонно увеличивается. По данным Яндекс.Блоги, к началу декабря 2008 г. было проиндексировано 6 млн блогов, по состоянию на 15 сентября 2012 г. в Рунете насчитывалось 59 347 107 блогов. Статистика блогосферы на 15 сентября 2012 г. приведена в таблице 1.

Количество блогов в Рунете (сентябрь 2012 г.)*

Блогеры	Количество блогов
Автономные	7653229
Twitter	5038992
LiveInternet	3131075
Я.ру	2783525
LiveJournal	2770679
Сообщества	1191412

*Источник: Яндекс.Блоги.

Большая часть блогов являются личными, число корпоративных блогов не превышает нескольких сотен. Согласно исследованиям корпоративной блогосферы русскоязычного Интернета, проведенным компанией NetMind, в 2007 г. в Рунете насчитывалось порядка 140 корпоративных блогов. Для большинства компаний блог являлся дополнением к официальному сайту и был посвящен текущей работе и новостям. В августе 2009 г. Агентство интерактивного маркетинга «Редкая марка» представило следующие данные: имеется более 370 корпоративных блогов, 42 % которых располагались на собственных доменах или сайтах компаний, 18 % – на сервере Livejournal.com, 16 % – на Twitter.com. Чаще других корпоративные блоги велись в студиях web-дизайна (85 ресурсов), в компаниях отрасли «ИТ, телеком, связь, Интернет» – 79 блогов, в компаниях сфер маркетинга, рекламы, PR – 56 блогов [3].

Среди российских компаний корпоративный блог – не столь популярный инструмент взаимодействия с целевой аудиторией, как, например, у зарубежных компаний. Анализ 110 корпоративных блогов российских компаний позволяет сделать следующие выводы:

1. Наблюдается значительная дифференциация количества читателей блогов, не связанная напрямую с тематикой блога и отраслью, в которой работает компания. Численность читателей корпоративных блогов варьируется в пределах от 1–2 до нескольких сотен или тысяч. Величина же читательской аудитории личных блогов может достигать нескольких сотен тысяч человек. Таким образом, наблюдается существенная разница в количестве читателей корпоративных и личных блогов, очевидно, с помощью блога компания может сформировать лишь ограниченный круг общения. При этом в любой сфере деятельности (телекоммуникации, интернет-бизнес, реклама и маркетинг, услуги, дизайн, образование, финансы и недвижимость, издательская деятельность, розничная торговля, производство) могут существовать блоги как с минимальным количеством читателей, так и со значительной читательской аудиторией.

2. Среднее количество зарегистрированных читателей корпоративного блога (согласно данным сервиса Яндекс.Блоги) составляет 297 человек.

3. Имеющиеся данные позволяют сделать вывод о популярности некоторых тем и направлений путем соотнесения численности читателей трех крупнейших блогов в выделенных направлениях деятельности. Наибольшее количество читателей характерно для блогов компаний, осуществляющих свою деятельность в таких областях, как реклама и маркетинг, финансы и недвижимость, розничная торговля. Среднее количество читателей также максимально в указанных областях и в сфере услуг, производства, издательской деятельности (табл. 2). На средние величины значительное влияние оказывает количество читателей наиболее популярных ресурсов.

4. Очевидно, что на «читаемость» корпоративного блога также существенно влияет качество размещаемого материала и частота публикаций, которая у наиболее популярных ресурсов колеблется в пределах от 4 до нескольких десятков в месяц. Среди наиболее обсуждаемых вопросов были отмечены следующие: проведение конкурса или акции, ответы на часто задаваемые вопросы, условия эксплуатации и особенности процедуры оказания услуг, проведение опросов и их результаты, оценка состояния отрасли, основных тенденций, отраслевые исследования, интервью с аналитиками и экспертами в отрасли, интересные ссылки и рекомендации, близкие по тематике к деятельности компании, собственно деятельность компании.

Таблица 2

Количество читателей корпоративных блогов

Вид деятельности	Количество читателей в TOP-3 блогов	Среднее количество читателей
Телекоммуникации	1010	84
Интернет-бизнес	708	91
Реклама и маркетинг	3700	1200
Услуги	1961	240
Дизайн	700	350
Образование	200	100
Финансы и недвижимость	3544	360
Издательская деятельность	1653	550
Розничная торговля	5168	494
Консультанты и аналитики	571	140
Производство	1598	267

5. В наиболее читаемых блогах наблюдается единство основной тематики: в блогах банков преобладает финансовая информация, в блогах издательств – библиографическая, розничных магазинов – информация, связанная с предлагаемой продукцией.

6. У наиболее популярных корпоративных блогов, как правило, несколько авторов – сотрудников компании, что позволяет избежать монотонности и удерживать внимание читателей.

7. Контент блогов насыщен не только текстовыми материалами, но и фотографиями (в том числе сотрудников компании), видео- и аудиоинформацией.

Учет результатов анализа может способствовать формированию эффективной коммуникативной политики в области блогинга, а именно: ставить реальные цели и не ожидать массового потока читателей, выбирать несколько авторов для ведения блога, размещать материалы минимум 4–5 раз в месяц, придерживаться выбранной тематики, активно использовать фотографии и видеоматериалы.

Как показал анализ маркетинговых интернет-коммуникаций, осуществляемых российскими компаниями, при планировании и реализации мероприятий по созданию и ведению корпоративного блога имеют место существенные ошибки. Учет ряда принципов блогинга позволит их избежать. Приведем данные принципы:

- оперативность ответа на вопросы и комментарии;
- постоянное обновление информации в блоге;
- блог является дополнением к корпоративному сайту, однако он не должен дублировать информацию ленты новостей и пресс-релизов компании;
- информация, размещаемая в блоге, должна носить преимущественно неофициальный характер;
- в блоге не должна содержаться реклама, доверие к которой с каждым годом неуклонно снижается.

Представляется, что **общий механизм ведения корпоративного блога** выглядит следующим образом:

1. *Постановка цели ведения блога.* В качестве основных целей ведения блога могут выступать: взаимодействие с сотрудниками компании (развитие лояльности сотрудников, улучшение взаимодействия между отделами, обмен знаниями и т. д.), взаимодействие с сегментами внешней целевой аудитории (формирование определенного имиджа компании, содействие повышению объема продаж, получение отзывов от клиентов, поиск партнеров, сотрудников, инвесторов, взаимодействие со СМИ, влияние на общественное мнение, привлечение внимания к важным общественным проблемам).



Рис. 2. Механизм ведения корпоративного блога

2. *Выделение целевой аудитории блога,* в качестве которой могут выступать как клиенты и партнеры компании, средства массовой информации, органы государственной власти, так и ее сотрудники. С точки зрения множественности сегментов целевой аудитории блогинг скорее ближе к деятельности по связям с общественностью, чем к другим инструментам маркетинговых коммуникаций.

3. *Оценка возможностей постоянного обновления информации* с целью поддержания интереса со стороны читателей. Ведение блога в первую очередь требует не значительных финансовых средств, а затрат времени. Компания должна понимать, что один или несколько сотрудников будут тратить значительную часть рабочего времени на поиск и размещение информации, написание и редактирование текстов.

4. *Выбор авторов* (в случае с корпоративным блогом авторов может быть несколько), обладающих хорошими коммуникативными навыками, наделение их соответствующими полномочиями; оценка креативных способностей авторов, в том числе с точки зрения использования новых форм привлечения внимания аудитории.

5. *Формулировка правил и процедур использования корпоративного блога, его контента, мер и степени ответственности за нарушение правил.* Так, в качестве «опасных зон» можно выделить несоответствие имиджу компании, разглашение финансовой или иной конфиденциальной информации, дезорганизацию работы, разглашение новостей до их публикации, представление компании в

неприглядном свете, а также действия, которые могут повлечь за собой судебную ответственность.

6. *Определение круга тем, освещаемых в блоге, обеспечение защиты коммерческой тайны и неприкосновенности частной жизни сотрудников.*

7. *Создание или поиск и размещение текстов, фото-, видеоматериалов, представляющих интерес для читателей.*

8. *Отслеживание комментариев пользователей и ответы на них.*

9. *Общая оценка эффективности ведения корпоративного блога.*

В качестве показателей оценки эффективности могут выступать число получаемых комментариев, количество постоянных читателей и подписчиков, цитируемость блога в средствах массовой информации, рейтинги поисковых систем, количество ссылок на блог, рост числа клиентов, повышение узнаваемости бренда, привлечение трафика на официальный сайт компании. Если компания приходит к выводу о неэффективности ведения блога, возможными альтернативами могут стать прекращение ведения блога, пересмотр возможности компании по его ведению, выбор новых авторов и круга обсуждаемых тем.

Таким образом, с одной стороны, корпоративный блог – это современное средство массовой информации, содержание которого определяется не редакционной политикой издания, а интересами компании; с другой стороны, это эффективный инструмент управления деловой репутацией фирмы. При разработке блога необходимо учитывать ряд принципов, позволяющих избежать традиционных ошибок и сделать блог эффективным инструментом общения компании и ее целевой аудитории.

Литература

1. Андрющенко Е. Создание корпоративного блога – новый маркетинговый ход для вашего бизнеса // Интернет-маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 24–30.
2. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Twitter и другие инструменты продвижения в сети / пер. с англ. – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2010. – 320 с.
3. Корпоративные блоги Рунета: 79 % компаний отмечают высокую эффективность своего блога. – <http://rumetrika.rambler.ru/review/0/4001>
4. Новиков А.Л. Корпоративные блоги как инструмент PR // Интернет-маркетинг. – 2007. – № 4. – С. 218–223.
5. Попов А. Блоги. Новая сфера влияния. – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2008. – 327 с.
6. Прохоров А.В. Реклама в блогах: учеб. пособие. – Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р.Державина, 2010. – 48 с.
7. Сироткин И.И. Корпоративный блог: быть или не быть? // Реклама. Теория и практика. – 2006. – № 6. – С. 404–416.
8. Скобл Р., Израел Ш. Разговор дороже денег. Как блогинг меняет общение бизнеса и потребителей. – М.: Коммерсантъ, 2007. – 368 с.
9. Флин Н. Корпоративные блоги: правила поведения / пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 320 с.
10. Чернец В., Базлова Т., Иванова Э. Влияние через социальные сети / под общ. ред. Е.Г.Алексеевой. – М.: Фокус-Медиа, 2010. – 200 с.
11. Evans D., McKee J. Social Media Marketing. The Next Generation of Business Engagement. – Wiley Publishing, Inc., 2010. – 388 p.
12. Godin S. How to Make Money Online. – http://sethgodin.typepad.com/seths_blog/2012/05/how-to-make-money-online.html

Проблемы формирования инновационной инфраструктуры в сфере малого предпринимательства

А.БОГДАНОВ

Заявленный Правительством Российской Федерации курс на модернизацию экономики требует наиболее эффективного использования всех факторов и ресурсов экономического роста, в том числе ресурса инновационного предпринимательства. Государство, его федеральные и региональные органы власти призваны обеспечить благоприятные экономические, политические, социальные, правовые, а также инфраструктурные условия для формирования такого хозяйственного механизма, который бы содействовал развитию малого инновационного предпринимательства, воспроизводственных процессов предпринимательского типа, устойчивости экономической системы в целом.

В условиях развития модели инновационной экономики должен более интенсивно меняться характер взаимодействия государства, представляющего общественные интересы, и предпринимательского сообщества. Это должно способствовать разработке такой стратегии развития инфраструктуры, которая будет обеспечивать устойчивый экономический рост, содействовать формированию сбалансированной экономики, поддерживать высокие темпы развития инновационного предпринимательства и увеличения объемов производства инновационной продукции.

В нашей стране малый инновационный бизнес занимает весьма скромное место, хотя его роль в современных условиях должна быть значительно выше. Согласно статистике, доля малых инновационных фирм в общей структуре малого бизнеса РФ составляет от 1,4 до 3,5 % [3]. Однако число малых инновационных предприятий постоянно увеличивается, что предполагает создание необходимых условий для развития данного сектора экономики. Особое значение имеет формирование и развитие эффективной системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности.

Система инфраструктурного обеспечения инновационного предпринимательства требует особого внимания, так как правильно определенная стратегия развития инфраструктуры и соответствующее правовое и экономическое регулирование могут способствовать интенсивному развитию, а недостаток внимания к этим проблемам, особенно в сфере малого инновационного предпринимательства, становится практически непреодолимым барьером на пути вывода наукоемких продуктов и технологий на рынок.

Реализация экономической политики государства в отношении малых инновационных предприятий не может быть эффективной, если отсутствует комплексная инфраструктура развития как на федеральном, так и на региональном уровнях [2]. Организация форм поддержки малого инновационного предпринимательства – достаточно сложный и длительный процесс. При этом необходимо иметь в виду, что основной задачей проведения государственной политики формирования рыночных отношений в научно-технической сфере является развитие и поддержка инфраструктуры малого инновационного предпринимательства, поощрение конкуренции через привлечение финансовых ресурсов и их целевое и эффективное использование для реализации программ и проектов по производству наукоемкой продукции.

Основной задачей инфраструктуры инновационной деятельности является содействие решению перечисленных выше проблем. В настоящее время существует довольно разветвленная сеть организаций, способствующих развитию инновационной деятельности (см. табл.). Объекты инновационной инфраструктуры могут

Богданов Артур Мунавирович, аспирант кафедры «Экономика и менеджмент» Уфимского государственного университета экономики и сервиса. E-mail: nir-ugis@rambler.ru

способствовать решению лишь части проблем, а успешное развитие инновационной деятельности не может быть поставлено в исключительную зависимость от числа соответствующих объектов инфраструктуры. Также необходимо отметить, что для успешного функционирования инновационная система должна иметь благоприятную нормативно-правовую базу и эффективную систему вывода на рынок продукции инновационных предприятий [4].

Общая схема инновационной инфраструктуры [4]

Производственно-технологическая составляющая	Консалтинговая составляющая	Финансовая составляющая	Кадровая составляющая	Информационная составляющая	Сбытовая составляющая
Инновационно-технологические центры и технопарки	Центры трансфера технологий	Бюджетные средства	Повышение квалификации персонала в области инноваций	Государственная система научно-технической информации	Внешне-торговые объединения
Инновационно-промышленные комплексы	Консалтинг в сфере экономики и финансов	Бюджетные и внебюджетные фонды технологического развития	Подготовка специалистов в области технологического и научного менеджмента	Ресурсы структур поддержки малого бизнеса	Специализированные посреднические фирмы
Технологические кластеры	Технологический консалтинг	Венчурные фонды		Региональные информационные сети	Интернет
Технико-внедренческие зоны	Маркетинговый консалтинг	Посевные и стартовые фонды		Интернет	Выставки
Центры коллективного пользования высоко-технологичным оборудованием	Консалтинг в области внешне-экономической деятельности	Гарантийные структуры и фонды			

Как видно, в настоящее время государство старается способствовать развитию системы инфраструктурного обеспечения рынка как за счет формирования стратегии развития инфраструктуры, принятия соответствующих нормативно-правовых актов, так и через участие в создании, модернизации и управлении инфраструктурными объектами, реализации механизмов финансовой поддержки инновационного предпринимательства. Однако одной из ключевых проблем, связанных с прямым государственным регулированием процесса развития инновационной инфраструктуры, является то, что в условиях слабой конкуренции в инфраструктурных отраслях оно сопряжено с высокими бюрократическими рисками и низкой эффективностью инфраструктурных инвестиций.

Говоря о наличии уже существующей инфраструктуры поддержки и развития малого инновационного предпринимательства, следует отметить, что решение вопросов доступности и эффективного использования имеющихся в распоряжении инновационного предприятия ресурсов, инфраструктурных объектов, целевых программ и нормативно-правовых актов приобретает особую актуальность. Однако это в первую очередь зависит от активной позиции самого малого инновационного предприятия, особенно в части инициативного участия в активно развивающихся и оказывающих все более значимое влияние сообществах и объединениях, как отраслевых, так и межотраслевых.

Важным фактором совершенствования принципов построения эффективной инновационной инфраструктуры с учетом потребностей и инициатив предпринимателей могут стать активно развивающиеся в мире сети инновационного развития (далее – СИР). Как показывают результаты исследования «Венчурные акселераторы: сети инновационного развития», проведенного ОАО «РВК» и Всемирным банком, ключевыми направлениями деятельности СИР являются:

- обучение предпринимателей практическим навыкам по развитию бизнеса;

– обеспечение связи предпринимателей с рынками, капиталом, клиентами, партнерами, экспертами, источниками информации и успешными бизнесменами;
– валидация коммерческих идей с помощью стратегического консультирования, создания благоприятной атмосферы для экспериментов в сфере развития бизнеса.

Воздействие программ по созданию СИР распространяется не только на конкретных предпринимателей, для которых они предназначены, но и на более широкий круг предпринимателей, инвесторов и поставщиков коммерческих услуг. Реализация указанных программ обеспечивает потенциальным инвесторам доступ к отобранным проектам, зачастую полностью готовым для инвестирования; сокращает объем ресурсов, направляемых государством и частными инвесторами в бесперспективные коммерческие идеи, ускоряя их отбраковку с помощью рыночной валидации; содействует подбору управленческих и технических специалистов должного уровня для компаний; связывает поставщиков услуг с потенциальными клиентами. Кроме того, программы по созданию СИР способствуют формированию культуры предпринимательства, предлагая предпринимателям модели поведения, достойные подражания, и создавая тот социальный капитал, который ускоряет обмен знаниями, идеями и взаимовыгодными предложениями.

В этой связи сочетание форм государственной поддержки инновационного предпринимательства как ключевых социально-экономических приоритетов развития экономики страны с механизмами саморегулирующего воздействия, развития сетей инновационного развития и другими факторами преодоления структурных диспропорций нуждается в дальнейшем углубленном исследовании и может послужить эффективным инструментом для создания новых моделей роста количества и качества инновационных предпринимательских инициатив.

Литература

1. Венчурные акселераторы: сети инновационного развития. – М: ОАО «РВК», Всемирный банк, 2013.
2. Сапегин Д.А. Региональное развитие системы инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства // Вестник академии. – 2010. – № 4. – С. 55–58.
3. Чернышов А.С. Формирование инновационной инфраструктуры в регионах России // Инновации. – 2008. – № 3. – С. 83–87.
4. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры. – http://regions.extech.ru/left_menu/shepelev.php

Оценка инновационной деятельности высшего учебного заведения

Р.ГИЛЯЗОВА

В настоящее время инновационная деятельность высшего учебного заведения рассматривается как главное условие модернизации образовательного процесса и экономики, систематического обновления ее материально-технического потенциала и является одним из основных факторов повышения эффективности работы вуза.

Инновационный потенциал и инновационная активность вузов – показатели, которые характеризуют возможности и реальное состояние инновационной деятельности, направленной на реализацию результатов научных исследований и разработок.

Под *инновационным потенциалом* понимаются инновационные возможности вуза (кадровые, материально-технические и др.), которые могут быть в той или иной

Гилязова Регина Маратовна, магистрант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: gilyazovarm@mail.ru

степени реализованы в инновационной активности вуза при определенных условиях. При стопроцентной реализации инновационного потенциала вуза, таким образом, может быть достигнута максимальная для вуза в данный момент инновационная активность.

Под *инновационной активностью* вуза понимается комплексная характеристика интенсивности его инновационной деятельности, базирующаяся на оценке способности к мобилизации инновационного потенциала. Таким образом, инновационная активность вуза отражает интенсивность использования инновационного потенциала.

С нашей точки зрения, *оценку инновационной активности вуза* целесообразно осуществлять с применением следующих методических подходов: формального, ресурсно-затратного и результатного.

Формальный подход позволяет разделить все вузы на две группы: инновационно активные и инновационно неактивные. Принадлежность к категории инновационно активных вузов определяется по такому критерию, как факт выполнения работ, относящихся к инновационной деятельности (новые образовательные технологии, новые экономические механизмы в сфере образования, новые методы и приемы преподавания и обучения, новые организационные структуры и институциональные формы в данной сфере). Следовательно, основная задача вузов, с точки зрения данного подхода, – идентификация всех видов деятельности, которые будут классифицированы как инновационные.

Ресурсно-затратный подход базируется на определении стоимости различных ресурсов, которые вуз использует на всех стадиях инновационного процесса. Для реализации данного подхода необходимо определить виды деятельности, классифицируемые как инновационные; виды ресурсов и затрат, которые будут учтены при оценке инновационной активности вуза.

Результатный подход основан на идентификации возможных эффектов, которые получил или получит вуз от осуществления инновационной деятельности, и их стоимостной оценке. Для реализации данного подхода необходимо идентифицировать эффекты (экономические, научно-технические, социальные, экологические), которые будут учтены при оценке инновационной активности.

С нашей точки зрения, при использовании результатного подхода возможно оценивать такие экономические эффекты, как эффект экономии затрат и эффект вклада в рыночную стоимость бизнеса.

Эффект экономии затрат – это экономия затрат на производство и реализацию продукции (услуг) за анализируемый период как результат внедрения технико-технологических инноваций.

Инновационные эффекты в виде вклада в рыночную стоимость бизнеса отражают вклад неидентифицируемых элементов интеллектуального капитала (гудвилл), который является результатом внедрения организационно-управленческих и социальных инноваций.

Под воздействием инноваций происходят изменения как материальных, так и нематериальных активов вуза. Изменения в материальных активах осуществляются за счет обновления основных производственных фондов; за счет сдвигов в структуре активов в результате оказания новой образовательной услуги или выпуска новой продукции (научно-технические технологии, информационные технологии, учебно-методические разработки, научные проекты и пр.). Вклад материальных активов в рыночную стоимость бизнеса может быть оценен с использованием различных методов. Вместе с тем, допуская, что вуз-новатор не собирается прекращать свою деятельность в обозримой перспективе и что инновации осуществляются в целях повышения его конкурентоспособности, считаем наиболее приемлемым для оценки метод дисконтирования денежных потоков. В ситуации, когда рыночные перспективы

внедрения инновации не очевидны в полной мере (на начальных стадиях реализации инновационного проекта), альтернативным представляется метод накопления активов.

Рассмотрим методику оценки инновационной активности вуза, предлагаемую И.В.Барановой и М.В.Черепановой [1]. Данная методика предполагает комплексное использование указанных подходов (формального, ресурсно-затратного и результатного) и позволяет поэтапно углублять оценку объекта исследования.

Этап 1. Применение формального подхода к оценке инновационной активности. На данном этапе выявляется принадлежность вуза к категории инновационно активных и анализируется видовая структура его инновационной деятельности.

Этап 2. Применение ресурсно-затратного подхода к оценке инновационной деятельности вуза путем расчета следующих критериев:

- доля профессорско-преподавательского состава и научных сотрудников с учеными степенями, занятых инновационной деятельностью, в среднесписочной численности сотрудников;
- доля стоимости основных фондов, эксплуатируемых в процессе инновационной деятельности, в средней стоимости основных фондов вуза;
- удельный вес инновационных затрат в выручке от реализации образовательных услуг;
- инновационные затраты в расчете на одного работника вуза.

Этот этап позволяет охарактеризовать ресурсную составляющую инновационного потенциала и оценить инновационную активность вузов, еще не получивших явных экономических выгод от инновационной деятельности.

Этап 3. Применение результатного подхода к оценке инновационной активности. В зависимости от вида внедряемых инноваций может быть осуществлена стоимостная оценка следующих эффектов инновационной деятельности: экономия затрат, вклад в рыночную стоимость бизнеса.

Если целью исследования является сравнительный анализ нескольких вузов по такому критерию, как инновационная активность, то в методику может быть введен еще один этап – *комплексная оценка инновационной активности*, включающая оценку востребованности произведенной продукции. Чем ниже уровень востребованности продукции вуза, тем ниже уровень инновационной активности и инновационного развития вуза в целом. Это относится не только к научно-технической продукции, но и к выпускникам вуза – главному результату его деятельности.

Как уже было отмечено, реализации инновационной активности вуза предшествует формирование его инновационного потенциала. Поэтому прежде чем оценить уровень инновационной активности, необходимо проанализировать *инновационный потенциал вуза*, на основе которого эта активность может быть реализована.

Методика оценки инновационного потенциала вуза базируется на выделении инновационной составляющей во всех сферах его деятельности. Обобщающая оценка инновационного потенциала вуза является комплексной и многоуровневой и должна основываться на показателях, отражающих специфику деятельности вуза. Для этого выделяют четыре группы показателей: показатели уровня научной и инновационной деятельности; уровня подготовки кадров для инновационной образовательной деятельности; интеллектуального потенциала высшего учебного заведения; обеспечения инновационной деятельности материальной и информационной базой [1].

На основе этих показателей мы проанализировали инновационный потенциал Башкирского государственного университета по состоянию на 2010 год.

Башкирский государственный университет – старейший вуз Республики Башкортостан. В БашГУ активно создаются инновационные центры («Технопарк», Центр нанометрологии и стандартизации, Центр микро- и наномасштабной динамики

дисперсных систем), развивается система послевузовского образования, научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность, что со временем позволит создать на базе БашГУ научно-исследовательский комплекс.

Научно-инновационная деятельность университета осуществляется по двум основным направлениям:

- расширение участия в конкурсах на получение российских и зарубежных грантов, хоздоговорных НИР;

- создание малых инновационных предприятий на базе научных разработок сотрудников университета с целью коммерциализации этих разработок.

В 2010 г. в рамках реализации Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 217-ФЗ при участии университета созданы пять малых инновационных предприятий, главной задачей которых является обеспечение реального внедрения в производство создаваемых за счет бюджетных средств результатов интеллектуальной деятельности. Число заявок на объекты интеллектуальной собственности, поданных БашГУ, возросло по сравнению с 2009 г. в 10 раз (30 против 3), а число зарегистрированных компьютерных программ – в два раза. В 2010 г. впервые в истории университета заключены пять лицензионных договоров на передачу прав на использование результатов интеллектуальной деятельности. Для повышения эффективности образовательной, научно-исследовательской и инновационной деятельности на базе университета в 2010 г. создано 12 научно-образовательных центров (в 2009 г. – только 2). Кроме того, большое значение имеет улучшение технического оснащения: так, число единиц дорогостоящего специального аналитического, измерительного и технологического оборудования в 2010 г. возросло по сравнению с 2009 г. в два раза.

Для определения инновационного потенциала Башкирского государственного университета методом экспертных оценок десять экспертов из числа профессорско-преподавательского состава ведущих вузов Республики Башкортостан оценили по десятибалльной шкале составляющие инновационного потенциала вуза.

После экспертного присвоения баллов элементам инновационного потенциала вуза и определения коэффициентов значимости элементов можно рассчитать показатель инновационного потенциала. Для этого необходимо умножить присвоенный каждому элементу балл на коэффициент весомости данного элемента и сложить все полученные значения.

Показатель инновационного потенциала БашГУ

Составляющие инновационного потенциала	научная	кадровая	интеллекту- альная	материально- техническая
Коэффициент весомости	0,35	0,35	0,25	0,05
Показатели инновационного потенциала по элементам	2,702	2,839	1,963	0,4
Показатель инновационного потенциала БашГУ	7,904			

Согласно используемой методике, полученный уровень инновационного потенциала Башкирского государственного университета равен 7,904 и характеризуется как средний.

Для дальнейшего повышения инновационного потенциала университета и создания благоприятных условий для реализации результатов НИР и НИОКР в ближайшее время планируется провести внутривузовский конкурс инновационных проектов. Главная задача этого конкурса – поиск, отбор и финансирование наиболее перспективных разработок с целью их дальнейшей коммерциализации. На эти цели планируется выделить около 10 млн руб. внебюджетных средств.

В числе основных задач в научно-инновационной сфере БашГУ необходимо отметить следующие:

– развитие НИР и НИОКР за счет увеличения числа преподавателей и сотрудников университета, занимающихся научными исследованиями и разработками. В настоящее время их доля составляет лишь 15 %, в то время как, согласно Перечню целевых показателей эффективности работы бюджетных учреждений Минобрнауки РФ, в группе показателей кадрового потенциала этот индикатор является одним из наиболее важных и должен составлять не менее 60 %. Главный резерв и основное направление деятельности вуза в данном случае – активизация деятельности гуманитарного блока;

– расширение научно-технического сотрудничества с промышленными предприятиями России и Республики Башкортостан, в первую очередь с предприятиями республиканского химического и нефтехимического комплекса, горнодобывающей отрасли и др., путем заключения договоров о сотрудничестве, участия в различных инвестиционных фондах для привлечения инвестиций и внедрения результатов выполненных в БашГУ исследований и разработок. Основным результатом работы должно стать доведение объемов НИР к 2014 г. до 250 млн руб. в год.

Реализация перечисленных задач позволит, с одной стороны, стимулировать рост и укрепление инновационного потенциала Башкирского государственного университета, с другой – будет способствовать увеличению возможностей мобилизации имеющегося потенциала, интенсивности и эффективности его использования.

Литература

1. Баранова И.В., Черепанова М.В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза. – <http://novinkor.com/biblioteka/innoworld/71-innoactive.html>
2. Гохберг Л., Китова Д., Кузнецова Т. Стратегия интеграционных процессов в сфере науки и образования. – <http://institutiones.com/strategies/1070-strategiya-integracionnih-processov-v-sfere-nauki-i-obrazovaniya.html>
3. Ильичева И.В., Виноходова А.Ф. Анализ инновационной деятельности вузов в аспекте формирования нормативной поддержки инноваций // Материалы IV Общероссийской научной конференции «Современные проблемы науки и образования». – М., 2009.
4. Жиц Г.И. Инновационный потенциал высшей школы: параметры. – Саратов: Саратовский государственный технический университет, 2011. – 180 с.
5. Мустафин А.Г. Об итогах работы Башкирского государственного университета за 2010 год и задачах коллектива университета на 2011 год. – <http://bashedu.ru/ru/universitet-segodnya>
6. Наука России в цифрах: 2002. Стат. сб. – М.: ЦИСН, 2012.
7. Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ). – <http://www.nair-it.ru/news/16.03.2011/202>
8. Оценка инновационной активности технического вуза (методические рекомендации). – СПб., 2010. – 83 с.
9. Официальный сайт Башкирского государственного университета. – <http://bashedu.ru>
10. Социально-экономическое положение Республики Башкортостан (по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики Республики Башкортостан). – <http://www.bashstat.ru/public/Lists/socpolog/AllItems.aspx>

Второй Российский экономический конгресс

Созданная в 2009 г. по инициативе известных российских ученых Новая Экономическая Ассоциация (НЭА) провела совместно с Российской академией наук Второй Российский экономический конгресс. Конгресс проходил 18–22 февраля 2013 г. в г.Суздале Владимирской области. В его работе приняли участие более 900 представителей из 80 городов России и 11 стран ближнего и дальнего зарубежья. Были заслушаны более 850 докладов, сделанных участниками конгресса – представителями академических институтов, университетов и других образовательных учреждений и аналитических центров. Напомним, что Первый Российский экономический конгресс, который проводился в Москве в 2009 г., собрал около 2000 представителей академической и вузовской науки из 71 города России и 31 города ближнего и дальнего зарубежья.

Заявки, поданные на участие в конгрессе, прошли строгий отбор, а включенные в программу научные доклады подверглись предварительной анонимной экспертизе. Республика Башкортостан была представлена учеными из УГАТУ: директором ИНЭК Л.А.Исмагиловой, профессорами Е.М.Бронштейном, Л.Я.Бухарбаевой, И.В.Дегтяревой, Л.Г.Елкиной, Е.А.Макаровой; профессором УГУЭС И.У.Зулькарнаем, а также заочно докладом профессора В.К.Нусратуллина (ИСЭИ УНЦ РАН).

Главная цель ассоциации и двух состоявшихся конгрессов – объединить усилия всех российских экономистов, работающих в Российской академии наук, в высших учебных заведениях и независимых аналитических центрах, в целях повышения качества российских экономических исследований и образования. При этом, как неоднократно подчеркивали организаторы, объединение, сплочение не есть унификация позиций. Именно наличие различных точек зрения, дискуссий по важнейшим вопросам российской экономики – свидетельство здоровья науки.

Участников конгресса приветствовали телеграммами спикер Государственной Думы РФ С.Е.Нарышкин и министр экономического развития РФ А.Р.Белосудов. Конгресс открыли сопредседатели организационного комитета: губернатор Владимирской области Н.В.Виноградов, вице-президент РАН академик А.Д.Некипелов, член-корреспондент РАН, директор Института экономики РАН Р.С.Гринберг. Затем были заслушаны пленарные доклады академиков РАН В.М.Полтеровича и А.Д.Некипелова. Доклад В.М.Полтеровича был посвящен проектированию реформ и поиску промежуточных институтов, которые позволяли бы проводить реформы безболезненно. А.Д.Некипелов в своем выступлении говорил о выборе модели посткризисного развития российской экономики. Он выделил два подхода: реализуемый правительством, который основан на российском мейнстриме, и альтернативный, предполагающий более активное участие государства. Основная идея его выступления сводилась к тому, что общественный оптимум не совпадает с результатами, которые дает совершенная рыночная конкуренция, поэтому существующие проблемы не могут быть решены без участия государства.

В рамках конгресса, помимо пленарного заседания, проведены 19 тематических конференций, координаторами, председателями и модераторами которых выступили крупные российские ученые В.С.Автономов, А.А.Аузан, Р.С.Гринберг, И.И.Елисеева, Н.И.Иванова, Г.Б.Клейнер, Р.М.Нуреев, И.Г.Поспелов, А.Я.Рубинштейн, Л.Д.Широкоград, Г.А.Явлинский и др. На секциях и «круглых столах» обсуждались важные для экономической науки и практики вопросы: методология и история экономической мысли, общее экономическое равновесие и компьютерное моделирование социально-экономических процессов, экономика общественного

сектора и институты гражданского общества, человеческий потенциал и социальная политика, пространственная экономика, экономическая интеграция, экономика энергетического сектора и экономика природопользования.

Методологические вопросы, касающиеся объективности и структуры экономического знания, форм взаимодействия теории и действительности, междисциплинарных взаимодействий и их влияния на эволюцию экономической теории, стали предметом обсуждения не только собственно секции и «круглого стола» по методологии экономической науки, но и конференций по компьютерному моделированию социально-экономических процессов, теории игр, прикладной эконометрике, институциональной экономике и междисциплинарным исследованиям в экономике. Осознание гибкости моделей в экономической теории, возможности строить модели разного уровня для решения разноплановых задач во многом меняет традиционные представления о функциях экономической теории и ее структуре. Использование все более сложного технического инструментария (теоретико-игрового, когнитивно-психологического, эконометрического, модельно-имитационного) дает импульсы для дальнейшего развития экономической науки.

Особое внимание на конгрессе было уделено анализу процессов, происходящих в российской экономике. Обсуждались последствия и тенденции адаптации российской экономики к вызовам мирового кризиса, вопросы формирования контуров посткризисного экономического развития, ключевые задачи и проблемы денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики.

Наиболее представительной была конференция, посвященная пространственной экономике и социально-экономическому развитию регионов. В докладах анализировались проблемы экономического роста и пространственного взаимодействия российских регионов, неравномерность пространственного развития в России, формы и методы организации регионального развития, региональная экономическая политика.

В последний день конгресса прошла конференция молодых ученых, одним из участников которой была аспирантка кафедры экономической теории УГАТУ С.Цыглина, удостоенная диплома за лучший доклад по секции «Человеческий капитал и социальная политика».

И.ДЕГТЯРЕВА,

д-р экон. наук, профессор,

зав. кафедрой экономической теории УГАТУ

*Редакционная коллегия и коллектив редакции журнала сердечно поздравляют с 60-летием члена Редакционного совета журнала и нашего активного автора **Константина Борисовича ТОЛКАЧЕВА** – Председателя Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан, доктора юридических наук, профессора, действительного члена Академии юридических наук Российской Федерации.*

От всей души желаем Константину Борисовичу здоровья и благополучия, новых творческих успехов!

АННОТАЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА ABSTRACTS AND KEY WORDS

Е.БУХВАЛЬД. Муниципальная реформа в России: куда двигаться дальше?

В статье рассматриваются итоги десяти лет осуществления муниципальной реформы в Российской Федерации, выявляются нерешенные проблемы в формировании экономико-правовых основ российского местного самоуправления и обосновываются пути продолжения реформы и усиления роли муниципального управления в модернизации российской экономики. **Ключевые слова:** местное самоуправление, вопросы местного значения, местные бюджеты, модернизация экономики.

E.BUKHVALD. Municipal Reform in Russia: Next Move?

In the article there have been regarded final results of implementing the municipal reform in the Russian Federation and have been revealed unsolved problems in forming of economic-legal fundamentals of the Russian local self-government. Ways of the reform continuation and role amplification of the municipal government in the Russian economy modernization have been proved. **Key words:** local self-government, issues of local significance, local budgets, economy modernization.

И.РЫСАЕВ, Э.ХАБИБРАХМАНОВА. Местное самоуправление в России: «хотели как лучше», а что получилось?

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития местного самоуправления в России. Анализ реализации Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» за последние 10 лет проводится по основополагающим признакам местного самоуправления. Особое внимание обращено на проявление в последние годы тенденции «огосударствления» местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное управление, муниципальные образования, участие населения в осуществлении местного самоуправления, финансово-экономические, территориально-организационные основы местного самоуправления, вопросы местного значения.

I.RYSAEV, E.KHABIBRAKHMANOVA. Local Self-government in Russia: «Wanted the Best», but What Did We Get?

In the article there have been regarded actual problems of the local self-government development in Russia. The analysis of implementing the Federal law №131-FL «On general principles of local self-government organization in the Russian Federation» has been performed due to fundamental features of the local self-government for the last 10 years. Special attention has been paid to display of such tendency as «governmentalisation» of the local self-government for the recent years.

Key words: local self-government, municipal administration, municipal institutions, community participation in implementing the local self-government, financial-economic, territorial-organizational fundamentals of the local self-government, issues of local significance.

М.ХАЛИКОВ. Муниципальная реформа в России: проблемы, достижения, перспективы

В статье на основе управленческого анализа рассматриваются возможности и результаты реализации Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». По мнению автора, основной реформаторский и созидательный потенциал закона пока остался нереализованным. В статье предпринята попытка ответить на вопросы: почему так получилось и что необходимо сделать для повышения эффективности местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, акторы местного самоуправления, организационные проблемы местного самоуправления, дефицит местных бюджетов, муниципальное банкротство, социально-экономическая дифференциация муниципальных образований.

M.KHALIKOV. Municipal Reform in Russia: Problems, Achievements, Perspectives

In the article on the basis of managerial analysis there have been considered opportunities and results of realizing the Federal law № 131-FL «On general principles of the local self-government organization in the Russian Federation». In the author's opinion the main reformatory and creative potential of the law has not been realized so far. In the article there has been made an attempt to answer the following questions: «Why did it happen?» and «What should we do to increase efficiency of the local self-government?».

Key words: local self-government, actors of local self-government, organizational problems of local self-government, local budgets deficit, municipal bankruptcy, social-economic differentiation of municipal institutions.

«Круглый стол». **Язык документа – индикатор эффективности современного управления** (Р.Валеева, Э.Еникеева, И.Захарова, С.Кабашов, И.Семенова, Р.Сиражетдинова, Э.Хабибуллина, Ф.Шакиров)

В ходе работы «круглого стола», посвященного проблемам языка организационно-распорядительной документации, обсуждались вопросы унификации языка служебной письменности, уровня лингвистической компетенции и коммуникативной культуры, требований, предъявляемых к современному государственному и муниципальному служащему. Сформулированы рекомендации по организации системных мероприятий, улучшающих языковую подготовку специалистов и руководителей.

Ключевые слова: документ, делопроизводство, лингвистическая компетенция, коммуникативная культура, государственная и муниципальная служба.

«Panel Discussion». **Language of the Document – Indicator of Modern Management Efficiency** (R.Valeeva, E.Enikeeva, I.Zakharova, S.Kabashov, I.Semenova, R.Sirazhetdinova, E.Khabibullina, F.Shakirov)

During the «panel discussion», devoted to problems of the organizational-administrative documentation language, there have been considered issues of the language unification of internal documentation, levels of linguistic competence and communicative culture, requirements specified to a modern public and municipal employee. There have been formulated recommendations on organizing the system arrangements which improve the linguistic skills of specialists and managers.

Key words: document, paperwork, linguistic competence, communicative culture, public and municipal administration.

Б.МИРКИН, Л.НАУМОВА, Р.ХАЗИАХМЕТОВ. Кризис концепции устойчивого развития

Концепция устойчивого развития, которая положена в основу решений саммитов Земли (Рио – 92, Рио+10, Рио+20), в настоящее время находится в глубоком кризисе. Реализация этой концепции столкнулась с тремя непреодолимыми преградами: потепление климата, истощение запасов продовольственной безопасности, рост потребления.

Ключевые слова: потепление климата, потребление, продовольственная безопасность, саммиты Земли, устойчивое развитие.

V.MIRKIN, L.NAUMOVA, R.KHAZIAKHMETOV. Crisis of Stable Development Concept

The concept of stable development, which was accepted as a basis for the Earth summits decisions (Rio – 92, Rio +10, Rio +20), currently has been in crisis. The concept realization has faced three irresistible challenges: climate warming, exhaustion of food security stocks, consumption growth.

Key words: global warming, consumption, food security, the Earth summits, stable development.

З.ГАЛИН, А.ХАЙРУЛЛИН. Угрозы от вступления в ВТО для российской промышленности (на примере сыродельного производства)

В статье рассматриваются возможные угрозы от вступления России в ВТО для сыродельной промышленности, предпосылки их возникновения и пути защиты от негативных последствий.

Ключевые слова: импорт, таможенные пошлины, конкурентоспособность, субсидии, дотации.
Z.GALIN, A.KHAIRULLIN. Threats from Entering the WTO for Russian Industry (on the Example of Cheese-making Industry)

In the article there have been regarded threats from Russia's entering the WTO for the cheese-making industry, preconditions of their occurrence and protection ways from negative consequences.

Key words: import, customs taxes, competitiveness, subsidies, grants.

Д.ПЕСКОВА. Теоретические подходы к исследованию и оценке теневой экономики

В статье рассмотрены базовые признаки теневой экономики; дано обоснование целесообразности исследования теневой экономики с позиций дуалистического и интегрированного подходов; оцениваются прямые, косвенные и модельные методы количественной характеристики теневой экономики; предложен авторский метод измерения теневых доходов.

Ключевые слова: теневая экономика, теневые доходы, методы измерения теневой деятельности, среднемесячные доходы.

D.PESKOVA. Theoretical Approaches to Research and Evaluation of Shadow Economy

In the article there have been considered basic features of the shadow economy. Practicality of researching the shadow economy from the view of dualistic and integrated approaches has been proved. There have been assessed direct, indirect and model methods of quantitative characteristics of the shadow economy and has been offered the author's method of assessing shadow income.

Key words: shadow economy, shadow income, methods of assessing shadow activity, average monthly income.

Э.ИСХАКОВА. Модель управления интеллектуальной собственностью на предприятии

В статье предлагается двухконтурная модель управления интеллектуальной собственностью, которая позволяет своевременно реагировать на изменение условий функционирования предприятия и возможностей использования интеллектуальной собственности. Модель обладает универсальностью и способностью к трансформации, что позволяет использовать ее на предприятии любого типа.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, модель управления интеллектуальной собственностью, нематериальные активы, система управления интеллектуальной собственностью.

E.ISKHAKOVA. Model of Managing Intellectual Property in Enterprise

In the article there has been offered a two-stage model of managing intellectual property which allows an enterprise be alert to changes of enterprise functioning conditions and opportunities of using intellectual property. The model is universal and able to transform; it can be used in any enterprise.

Key words: intellectual property, model of managing intellectual property, non-material assets, system of managing intellectual property.

Г.ТОКАРЕВА. Капитал в системе факторов производства

В статье рассматривается, как в экономической науке происходил процесс приращения знаний о капитале как факторе производства. Проанализированы имеющиеся концепции и модели, определены особенности переориентации науки на новые проблемы с целью учета наиболее ценных наработок прежних исследований и использования их в соединении с современными воззрениями.

Ключевые слова: капитал, факторы производства, воспроизводство капитала, основной капитал, оборотный капитал.

G.TOKAREVA. Capital in System of Production Factors

In the article there has been regarded the process of incrementing knowledge about the capital as a factor of production in economics. The existing concepts and models have been analyzed. There have been specified features of the science reorientation to new problems in order to take into account the most valuable exploratory studies of the previous research and use them together with modern views.

Key words: capital, production factors, production reprocessing, fixed assets, liquid assets.

С.СЕВАСТЬЯНОВ. Доверие населения к политическим институтам власти федерального, регионального и муниципального уровней: особенности современного этапа

В статье рассматриваются некоторые аспекты проблемы доверия населения к политическим институтам власти в условиях роста политической активности жителей крупных российских городов. На основе данных социологических опросов сопоставлены и проанализированы показатели доверия населения к федеральным, региональным и муниципальным органам власти. Обозначены факторы, способствующие снижению уровня доверия на современном этапе, особенности и перспективы взаимодействия между властью и обществом.

Ключевые слова: политические институты, политическое доверие, кризис доверия, государственная власть, местное самоуправление, публично-властные отношения, гражданское общество.

S.SEVASTYANOV. The Population Trust to Political Institutes of Power of the Federal, Regional and Municipal Levels: Peculiarities of Modern Stage

In the article there have been regarded some problem aspects of the population trust to political institutes of power in conditions of rising political activity of citizens in large Russian cities. According

to data of sociological survey there have been compared and analyzed indices of the population trust to the federal, regional and municipal bodies of power. There have been specified factors that further decreasing the trust level at the modern stage, peculiarities and perspectives of interaction between the government and society.

Key words: political institutes, political trust, crisis of trust, state power, local self-government, public relations of power, civil society.

Н.МАЗУР, А.ПОПОВА. Методический инструментарий передачи результатов НИОКР государственным заказчикам

В статье анализируется существующая ситуация в сфере подготовки отчетной документации исполнителями государственных контрактов на выполнение НИОКР, определяются основные трудности как для исполнителей, так и для государственных заказчиков, использующих сведения из отчетной документации для отражения результатов НИОКР в качестве активов. Рассмотрен пример определения первоначальной стоимости результатов интеллектуальной деятельности, полученных в результате опытно-конструкторских работ, который может быть использован в качестве основы методического инструментария для исполнителей.

Ключевые слова: результаты интеллектуальной деятельности, созданные за счет средств федерального бюджета; управление интеллектуальной собственностью государственными заказчиками; нематериальные активы.

N.MAZUR, A.POPOVA. Methodical Frame of Transferring R&D Results to State Customers

In the article there has been analyzed the current situation in the sphere of preparing documentation for performing R&D activities to the executives of state contracts. The main obstacles both for executives and state customers who use data from the report documentation to reflect R&D results as their assets have been specified. There has been set an example of specifying the initial value of intellectual activity results, obtained during the development projects, which may be used as fundamentals of methodological frame.

Key words: results of intellectual activity created with the help of the federal budget funds; managing intellectual property by state customers; non-material assets.

В.РУСАКОВ. Правовой режим инвестиций, объединяемых участниками государственно-частного партнерства

В статье исследуются элементы, составляющие основу формирования ресурсов с целью последующего их использования в инвестиционных проектах. Дается сравнительный анализ правового режима совместного инвестиционного фонда и аналогичных финансовых фондов путем выявления общих закономерностей и возможных правовых механизмов их реализации в сфере государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: совместные ресурсы (инвестиции), правовой режим, инвестиционный проект, правовое обеспечение инвестиционных проектов, инвестиционный фонд, инвестиционные соглашения.

V.RUSAKOV. Legal Regime of Investments United by Participants of Public Private Partnership

In the article there have been researched the elements which make up a body of creating resources for their further use in investment projects. There has been performed a comparative analysis of the legal regime of joint investment fund and analogous financial funds by distinguishing common regularities and possible legal mechanisms of their implementation in the sphere of the public private partnership.

Key words: joint resources (investments), legal regime, investment project, legal support of investment projects, investment fund, investment agreements.

В.ХАЙРУЛЛИН, С.САЙФУЛЛИНА, А.ОГНЕВА. Формирование методологического подхода к диагностике состояния инвестиционно-строительной сферы России

В статье рассматриваются теоретические аспекты формирования подхода к диагностике крупномасштабных социально-экономических систем. Предлагается использовать адаптированную модель системной организации Д.Клоусона применительно к инвестиционно-строительной сфере, даны рекомендации по согласованию результатов диагностики.

Ключевые слова: диагностика, инвестиционно-строительная сфера, модель системной организации, социально-экономическая система.

V.KHAIRULLIN, S.SAIFULLINA, A.OGNEVA. **Forming of Methodological Approach to State Diagnostics of Investment-Construction Sphere in Russia**

In the article there have been regarded theoretical aspects of forming of an approach to diagnostics of large scale social-economic systems. The adapted model of system organization by J.Clawson has been offered to be used for the investment-construction sphere and recommendations on agreement of the diagnostics results have been provided.

Key words: diagnostics, investment-construction sphere, model of system organization, social-economic system.

Р.ИБРАГИМОВ. **Проектное управление инновационным развитием**

В статье рассмотрены основные условия применимости методологии проектного управления, выделены научные принципы управления инновационным проектом. Проанализированы концепция портфеля инноваций, возможности ее использования для управления региональным инновационным портфелем.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, проект, проектное управление, портфель проектов, портфель инноваций региона.

R.IBRAGIMOV. **Project Management of Innovation Development**

In the article there have been considered main conditions of applying methodology of the project management and scientific principles of the innovation project management have been distinguished.

Key words: innovations, innovation development, project, project management, project portfolio, regional innovation portfolio.

Н.ЮСУПОВА, Г.ШАХМАМЕТОВА. **Антикризисное управление в сложных системах с учетом этапов жизненного цикла**

Статья посвящена анализу антикризисного управления на различных этапах жизненного цикла объекта управления в целях выявления особенностей обработки информации, которые необходимо учитывать при создании систем поддержки принятия решений.

Ключевые слова: антикризисное управление, жизненный цикл, сложный объект, обработка информации.

N.YUSUPOVA, G.SHAHMAMETOVA. **Anticrisis Management in Complex Systems by Taking into Account Stages of Life Cycle**

The article is devoted to anticrisis management analysis at different stages of a life cycle of the management object in order to reveal features of information processing which should be taken into account when setting support systems of decision making.

Key words: anticrisis management, life cycle, complex object, information processing.

И.БУРЕНИНА, Г.ХАСАНОВА, С.ЭРМИШ. **Методический подход к формированию стратегического единства компании**

В статье рассмотрены этапы достижения стратегического единства компании, приведена методика достижения стратегического соответствия компании.

Ключевые слова: стоимость компании, синергетический эффект, стратегическое соответствие, стратегическое единство, сбалансированная система показателей.

I.BURENINA, G.KHASANOVA, S.ERMISH. **Methodical Approach to Creating Strategic Unity of a Company**

In the article there have been regarded stages of running up to strategic unity of a company and methodology of achieving the company's strategic agreement.

Key words: company's value, synergetic effect, strategic agreement, strategic unity, balanced system of indices.

Л.ПИСКУНОВА, А.КАРМАНОВ, В.БАЛАНЧУК. **Специфика потребительского выбора на рынке Business-to-Business (B2B)**

С использованием методов микроэкономического моделирования анализируются особенности потребительского выбора на промышленном рынке (B2B). Определены роли, которые играет каждый член закупочного центра на разных стадиях процесса совершения покупки, рассмотрены

критерии выбора, восприятия эффективности товаров или фирм-поставщиков, весомости каждого голоса.

Ключевые слова: маркетинг, поведение потребителей, мотивы выбора, рынок B2B.

L.PISKUNOVA, A.KARMANOV, V.BALANCHUK. **Specific Character of Consumer Choice on Business-to-Business Market (B2B)**

With the use of microeconomic modeling methods there have been analyzed features of consumer choice on the industrial market. There have been specified the roles which are played by every member of the purchasing center at different stages of a purchasing process. The criteria of choice, perception of goods efficiency or firm-suppliers, weight of every opinion have been considered.

Key market: marketing, consumer behaviour, reason of choice, B2B market.

Ю.ШУРЧКОВА. **Корпоративные блоги как маркетинговый коммуникативный инструмент**

В статье представлен анализ использования корпоративного блога как одного из действенных маркетинговых инструментов, позволяющих существенно дополнить коммуникативную политику коммерческой компании.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, реклама, корпоративный блог.

Ju.SHURCHKOVA. **Corporate Blogs as Marketing Communicative Tool**

In the article there has been performed the analysis of using corporative blogs as one of the efficient marketing tools which allow significantly supplementing the conducted communicative policy of a commercial company.

Key words: marketing communications, advertising, corporative blog.

А.БОГДАНОВ. **Проблемы формирования инновационной инфраструктуры в сфере малого предпринимательства**

В статье рассмотрены проблемы формирования инновационной инфраструктуры в сфере малого предпринимательства, предложены направления совершенствования принципов создания эффективной инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: малое предпринимательство, бизнес, инновации, инфраструктура, инновационная деятельность.

A.BOGDANOV. **Problems of Forming Innovation Infrastructure in the Sphere of Small Business**

In the article there have been regarded problems of forming innovation infrastructure in the sphere of small business and ways of improving principles of establishing effective innovation infrastructure have been offered.

Key words: small business, business, innovations, infrastructure, innovation activity.

Р.ГИЛЯЗОВА. **Оценка инновационной деятельности высшего учебного заведения**

Автор рассматривает инновационный потенциал и инновационную активность высшего учебного заведения как основные характеристики возможностей и реального состояния инновационной деятельности вуза. Предложены методические подходы к оценке инновационной деятельности вуза. Рассчитан уровень инновационного потенциала одного из ведущих вузов Башкортостана – Башкирского государственного университета.

Ключевые слова: инновационная деятельность вуза, инновационный потенциал, инновационная активность, методика оценки.

R.GILYZOVA. **Evaluation of Innovation Activity of Higher Educational Institution**

The author considers innovation potential and innovation activity of a higher educational institution as basic features of opportunities and real state of a higher educational institution. There have been offered methodological approaches to innovation activity evaluation of a higher educational institution. There has been calculated the level of innovation potential of Bashkir State University, one of the leading institutions of Bashkortostan.

Key words: innovation activity of higher educational institution, innovation potential, innovation activity, evaluation methodology.